

Ф. Б. Риполь-Сарагоси

ОСНОВЫ ФИНАНСОВОГО И УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА

МОСКВА
2000



Ф. Б. Риполь-Сарагоси

75

Основы финансового и управленческого анализа

Москва
2000

УДК 657.47
ББК 65.053
Р53

Рецензент Шеремет А. Д.

Риполь-Сарагоси Ф. Б.

Р 53 Основы финансового и управлеченческого анализа.
— М.: «Издательство ПРИОР», 2000, 224 с.

ISBN 7-990-0183-4

В предлагаемом учебном пособии представлены методологические основы экономического анализа и, в частности, двух его направлений: финансового и управлеченческого анализа. При рассмотрении основ анализа финансово-экономического состояния предприятия кратко изложены основы финансового и управлеченческого учета как информационной базы анализа.

В книге раскрыты теоретические основы экономического анализа, основы финансового анализа предприятия и инвестиций, основы управлеченческого (производственного) анализа предприятия. Некоторые разделы дополнены практическими примерами.

Настоящее пособие может быть полезно студентам экономических специальностей, аспирантам и преподавателям вузов, бизнес-школ, работникам предприятий и финансово-экономических служб.

УДК 657.47
ББК 65.053

ISBN 7-990-0183-4



9 785799 001834

© Риполь-Сарагоси Ф. Б., 2000
© Издательство «Экспертное бюро», 2000
© «Издательство Приор», 2000

Введение

Вхождение экономики России в рынок — сложный и противоречивый процесс. В современных условиях, когда установлению экономических связей между предприятиями часто препятствует отсутствие доверия партнеров друг к другу, особо остро проявляется потребность в достоверной информации, в которой заинтересованы все без исключения участники хозяйственного оборота, независимо от форм собственности.

Кроме того, в результате налаживания рыночных отношений, появления крупных компаний и холдингов, расширения сфер их деятельности, интернационализации бизнеса в целом происходит все большее и большее отделение непосредственных владельцев (акционеров) компаний от собственно управленических структур компаний (директора, управляющие и другие наемные руководители). При выполнении своих обязанностей руководство компаний, банков должно периодически составлять финансовые отчеты о проведенной работе, достоверность которых проверяется с помощью специалистов-аналитиков, аудиторов, практикующих самостоятельно, или представителей аудиторских фирм.

Постоянно возрастающую потребность в услугах аналитиков, аудиторов можно объяснить расширением потенциального круга источников финансирования. Принятие решений о покупке или продаже ценных бумаг, выдаче ссуд, расширении коммерческого кредита, заключении соглашений о найме и т. п. основано, большей частью, на финансовой информации, которая должна быть достоверной. Кроме того, операции компаний могут быть настолько многочисленными и сложными, что информацию о них пользователи не могут получить самостоятельно. При этом последствия решений, принимаемых пользователями, могут быть для них так значительны, что достоверность и полнота информации им абсолютно необходимы. Достоверность информации может подтвердить независимый аудитор.

В связи с развитием рыночных отношений в стране хозяйственную деятельность приходится осуществлять в условиях нарастающей неопределенности ситуации. Отсюда неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата. В условиях директивно-плановой системы экономическая обстановка, в которой осуществлялась хозяйственная деятельность, формировалась в приказном порядке, в виде набора правил и норм. Жесткая система централизованных установок сковывала инициативу, деформировала мотивационную систему, не давала возможности полнее развернуться предприимчивости, подавляла интерес и творческое начало. Но она вносила кажущуюся четкость, обеспечивала навязанный порядок.

Хотя и с не полной уверенностью, но можно знать, рассчитывать, предвидеть объемы производства, поставок, продаж, потребления, цены и соответственно выручку и прибыль, словом, действовать в детерминированных условиях. Конечно, нарушения допускались и в плановой экономике. Приходилось иметь дело с риском невыполнения государственного плана, нарушения договорных обязательств, недопоставок продукции, сбоев производства и транспорта, несоблюдения требований качества

и т. д. Однако в рыночной экономике на первое место выходит иной риск, возникающий вследствие непредвиденности конъюнктуры рынка. Привычных знаний и навыков поведения, применяемых в командной экономике, здесь явно недостаточно для того, чтобы уметь справляться с опасностями рыночной экономики.

Движение к рынку есть, прежде всего, дорога к экономической свободе. Над предпринимателем «возвышается» только Закон. Исчезают директивные планы, приказы, принудительное распределение ресурсов, прикрепление производства к потребителю. Государственные цены постепенно превращаются в рыночные. Сохраняются только узкий круг ограничений на виды и формы собственности и предпринимательской деятельности, налоговая система и государственный заказ, который со временем будет переводиться на чисто экономическую основу, все остальное определяется производителем и потребителем и волей случая.

Но за экономическую свободу приходится платить. Ведь свободе одного предпринимателя сопутствует, одновременно, и свобода других предпринимателей, которые вольны покупать или не покупать его продукцию, предлагать за нее свои цены, продавать ему свою продукцию по определенным ценам. Естественно, что те, с кем приходится вступать в хозяйственно-рыночные отношения, стремятся прежде всего к своей выгоде, а выгода одних может обернуться ущербом для других. Кроме того, по мере развития рыночных отношений будет усиливаться конкуренция. Чтобы работать в этих условиях, необходимо решаться на инвестиции, а это неизбежно усиливает риск. Для того, чтобы выжить, нужно искать свою экономическую нишу на рынке, нетривиальные виды предпринимательской деятельности, проводить непривычные операции, что еще больше повышает степень риска. Но этот путь остается неизбежным. При решении производственно-экономических задач в условиях предпринимательства новой генерации этих решений для улучшения финансового результата является блок финансовой мотивации в составе мотивационного механизма бизнеса.

Формирующиеся в нашей стране рыночные отношения во многом основываются на финансовых результатах бизнеса, на самофинансировании предприятий, фирм. Мотивационное значение самофинансирования подтверждается огромным зарубежным опытом. Значительной эффективности достигает мотивационный механизм бизнеса в условиях, когда достаточно четко функционируют многие его блоки и элементы и в первую очередь деловая активность, чистая прибыль, рентабельность, элементы ликвидности и антикризисного функционирования и другие. Названные

блоки и элементы во многом определяют степень финансирования капитальных вложений фирмой, предприятием на основании ресурсов, полученных в конечном итоге из их эксплуатационной деятельности. В связи с этим одной из важнейших проблем рыночной экономики является обеспечение систематического контроля возможностей и реализации самофинансирования фирмой и достижения ее финансового равновесия и финансовой устойчивости.

Международные стандарты в сфере самофинансирования различают следующую систему показателей:

- 1) Общая валовая способность самофинансирования фирмы, которая слагается из эксплуатационного результата (сумма валовой бухгалтерской прибыли, амортизационных отчислений за период оценочных резервов и всех категорий обычных резервов).
- 2) Валовая способность текущего самофинансирования, которая включает только эксплуатационные результаты, понимаемые как общая сумма бухгалтерской прибыли, амортизационных отчислений, оценочных и обычных резервов.
- 3) Валовая способность самофинансирования включает амортизационные отчисления, оценочные и другие резервы и чрезвычайные результаты.
- 4) Текущая способность самофинансирования объединяет амортизационные отчисления, оценочные и обычные резервы, нераспределенную прибыль.
- 5) Свободное самофинансирование нетто суммирует источники амортизационных отчислений, оценочные и другие резервы, эксплуатационную прибыль за вычетом налогов и чрезвычайный результат.

Свободное самофинансирование нетто большинство финансовых аналитиков определяет как сумму трех экономических категорий:

- а) поддерживающее самофинансирование, состоящее из амортизационных отчислений, оценочных резервов, резервов для возмещения потерь и затрат и чрезвычайного результата;
- б) самофинансирование расширения, состоящее из обычных резервов и неиспользованной прибыли;
- в) «Кэш-флоу» рентабельности капитала равен сумме распределенной за отчетный период прибыли (дивиденды, тантьемы и др.).

Чистая прибыль расходуется в основном, как подчеркивает Р. Консо, на самофинансирование расширения фирмы, бизнеса и обеспечение рентальности капитала.

Привлечение нового капитала сопровождается большим риском для кредиторов. Ведь всякие новые кредиторы несут больший риск, чем уже существующие, поскольку предоставляемые им гарантии являются меньшими, чем гарантии, предоставляемые уже существующим кредиторам. Исходя из этого, в целях компенсации риска кредиторы требуют от предприятия регулярную информацию (в форме годовых или квартальных отчетов), подтвержденную независимым аудитором таким образом, чтобы ее можно было считать достаточно надежной для принятия управленческих решений. Эта надежность выражается в том, что представленная от-

четность полно и правильно отражает текущее состояние дел компании. Наличие достоверной финансовой информации позволяет повысить эффективность функционирования рынка капитала и дает возможность оценивать и прогнозировать последствия принятия ряда экономических решений.

Таким образом, появилась острая необходимость проведения независимого контроля коммерческих предприятий, бизнеса, всех коммерческих структур. Такой контроль осуществляют эксперты-аналитики, аудиторские фирмы, которые создаются как независимые от своих клиентов и от государственных органов.

Однако в настоящее время существует острая необходимость в создании нормативной и методической базы для аналитической, аудиторской деятельности, адаптированной к современным условиям. Существующая литература по данной теме (в основном иностранных авторов) не освещает конкретные, практические вопросы аудита.

Настоящая работа посвящена наиболее актуальным, по мнению автора, вопросам комплексного экономического анализа деятельности коммерческих предприятий, бизнеса.

Цель данной работы — изучение и описание современных проблем и тенденций развития комплексного экономического анализа. На основе теоретических и практических материалов даются выводы о значимости и влиянии комплексного экономического анализа на хозяйственную сферу деятельности, о взаимосвязи аудита и анализа хозяйственной деятельности.

Создаваемый в нашей стране хозяйственный механизм, ориентируемый на рыночные отношения, развитие всех форм собственности и внедрение новых методов хозяйствования, вызывает необходимость серьезных изменений в бухгалтерском учете, усиления его влияния на всю финансово-хозяйственную деятельность предприятий в связи со становлением финансового анализа и возникновением управлеченского (производственного) учета на предприятиях. Финансовый анализ и учет достаточно освещен в отечественной и зарубежной литературе, а управлеченский анализ и учет — значительно меньше.

Центральное место в системе управлеченского (производственного) учета принадлежит учету затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции: от их организаций в значительной степени зависит определение результатов хозяйственной деятельности, ценообразование, действенность управлеченских решений и т. п.

В условиях рыночной экономики, когда главным фактором выживания и получения прибыли в жесткой конкурентной борьбе за рынок является снижение себестоимости продукции, необходима своевременная и достоверная информация о затратах на производство и себестоимости единицы продукции. Это требует нового подхода к увязке производственных затрат с качеством продукции и эффективностью производства, а также изыскания путей дальнейшего совершенствования, разработки новых форм и методов учета и калькулирования себестоимости продукции.

Глава 1. Основные методы, способы и приемы комплексного экономического анализа

1.1. Основные положения комплексного экономического анализа (теория познания, основные принципы диалектики, сочетание с экономической теорией, системность, комплексность).

Решение проблем по увеличению эффективности функционирования бизнеса, его мотивационного механизма в условиях перехода к рыночным отношениям в Российской Федерации не представляется возможным и наиболее полным без совершенствования системного учета, анализа и контроля результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, бизнеса.

Аналитическое исследование экономических явлений и процессов представляет собой выработку новых знаний, выводов, закономерностей, предвидения, законов и является одним из видов познавательной деятельности. Аналитические исследования основываются на общеизвестной международной методологии и методике исследований экономических явлений и процессов, соответствуют требованиям международных стандартов и методам их проведения. Характеризуются:

- философскими позициями, объясняющими достоверность по отношению к реальности (эмпиризм, рационализм);
- системой последствий по отношению к исследованиям на различных стадиях, применяемых научных методов (наблюдение, характеристика данных, обработка результатов);
- попытками объяснения результатов, достигаемых на основе использования различных методов (возможно, невозможно, иногда, спорно);
- точностью и доказательностью выводов, закономерностей, предвидений, законов, получаемых на базе использования различных методов исследований (достоверные, спорные, невозможность получения достоверных данных).

Достигнута взаимосвязь используемых методов в процессе познания с особыми, частными областями или сферами деятельности. Международная методология и методика научных, аналитических исследований создана усилиями в первую очередь лауреатов Нобелевской премии в экономике, к которым относятся М. Алле, И. Бюшанан, М. Фридмен, Л. Канторович, В. Леонтьев, П. Самуэльсон, Г. Симон, И. Стоун, и др.

Наиболее крупные достижения в обобщении научных методов познания социально-экономических явлений имеет академик французской Академии наук, профессор Мадлен Гравитэ, которая подробно изложила их в своей монографии «Методы социальных наук» и других работах. Результа-

ты анализа показывают использование основных научных методов по отношению к философским позициям, объясняющим достоверность познания по отношению к реальности, последствия используемых методов по отношению к исследованиям на различных стадиях, попытки объяснения результатов, уровень достоверности получаемых выводов, закономерностей, предвидений, законов, взаимосвязей с особыми областями. В научных исследованиях и очень часто на практике используются следующие методы:

Индуктивный. Индукция (от латинского *inductio* — наведение), вид обобщения, связанный с предвосхищением результатов наблюдений и экспериментов на основе данных опыта. В индукции данные опыта «наводят» на общее, или индуцируют общее, поэтому индуктивные обобщения обычно рассматриваются как опытные истины или эмпирические законы.

Дедуктивный. Дедукция (от лат. *deductio* — выделение), переход от общего к частному; в более специфическом смысле термин «дедукция» обозначает процесс логического вывода, т. е. термин по тем или иным правилам логики от некоторых данных предположений — посылок — к их следствиям (заключениям).

Эмпирический. Эмпиризм (от греч. *empeiria* — опыт), направление в теории познания, признающее чувственный опыт источником знания и считающее, что содержание знания может быть либо представлено как описание этого опыта, либо сведено к нему.

Рационалистический. Рационализм (франц. *rationalisme* — разумный) основа познания и поведения людей.

Номотетический. Метод (от греч. *nomos* — законодательное искусство), в учении Канта способ законодательной деятельности разума в установлении им законов и правил познания. Метод естественных наук, смысл которого состоит в обобщении и установлении законов. Номотетический метод абсолютизирует формально-логический закон обратного отношения объема и содержания понятия.

Идеографический. Идеография (от греч. *idea* — идея и *grapho* — пишу), способ однозначной записи понятий и их связей с помощью знаков. Идея идеографии восходит к Луллию и Лейбничу.

Качественный. Качество, философская категория, выражающая неотделимую от бытия определенность, благодаря которой объект является именно этим, а не иным объектом. Категория качества выражает определенную степень познания человеком объективной реальности.

Количественный. Метод отражает общее и единое в вещах и явлениях, характеризуя их с точки зрения относительного безразличия к конкретному содержанию и качественной природе.

Экспериментальный. Метод познания используется в контролируемых условиях исследования явлений действительности. Эксперимент осуществляется на основе теории, определяющей постановку задач и интерпретацию его результатов.

Диалектика (греч. *dialektike* — искусство вести беседу, спор). Учение о наиболее закономерных связях и становлении, развитии бытия и познания и основанный на этом учении метод творчески познающего мышления.

ния. Основные принципы диалектики, составляющие ее стержень, — всеобщая связь, становление и развитие — осмысливаются с помощью всей исторически сложившейся системы категорий и законов.

Статистические закономерности. Форма закономерной связи явлений, которые отличаются по характеру вытекающих из них предсказаний. В статистических законах предсказания носят не достоверный, а лишь вероятный характер.

Сравнение. Познавательная операция, лежащая в основе суждений о сходстве или различии объектов; с помощью сравнения выявляются количественные и качественные характеристики предметов, классифицируются, упорядочиваются и оцениваются содержание и признаки явления и процессов.

Типология (от греч. *typos* — отпечаток, форма, образец + слово, учение). Метод научного познания, в основе которого лежит расчленение систем объектов и их группировка с помощью обобщения, идеализированной модели.

Функциональный. Функция (от лат. *functio* — совершение, исполнение): отношение двух (группы) объектов, в котором изменению одного из них соответствует изменение другого. Функция может рассматриваться с точки зрения последствий (благоприятных, неблагоприятных — дифункциональных или нейтральных — афункциональных), вызываемых изменением одного параметра объекта (функциональность), или с точки зрения взаимосвязи отдельных частей в рамках некоторого целого (функционирование).

Генетический. Метод научного познания, исследующий возникновение, происхождение и становление развивающихся явлений. Генетический метод предполагает анализ некоторого исходного состояния объекта и выделение из него последующих состояний.

Психоанализ. Метод психотерапии и психологическое учение, ставящее в центр внимания бессознательные психические процессы и мотивации.

Историзм. Принцип подхода к действительности как изменяющейся во времени, развивающейся.

Большинство методов, будучи средством познания, объяснения определенной философской позиции, могут быть более или менее прямыми и противоречивыми.

В общем виде все методы вытекают из рационализма или эмпиризма. В настоящее время наиболее распространенным является эмпирический метод. Как правило, методы оказываются или пытаются оказывать некоторое влияние на этапы аналитического исследования и, в частности, на наблюдение.

Наблюдение. Влияние, оказываемое на этапе наблюдения, может значительно меняться от одного метода к другому, в данном случае указание на эту стадию показывает, что тот или иной метод использует некоторые типы наблюдений. Статистический и исторический методы не занимаются процессами наблюдения. С другой стороны, сравнительный номотетический и бесспорно рационалистический методы допускают этот этап, но не занимаются непосредственно процессом наблюдения, используя готовые данные, полученные на базе использования других методов.

Конкретные методы познания (эмпирический, количественный, экспериментальный, клинический) используют наблюдение в качестве базы исследования, в то время как идеалистический и генетический методы отстаивают свое право на их использование, но выводы, полученные на основе использования идеалистических и генетических методов, носят спорный характер.

В исследовании экономических процессов широко используются специфические методы познания, к числу которых относится метод операционных исследований.

Анализ данных. Это метод научного анализа результатов исследований, принятия наилучших решений для получения оптимального результата. Анализ данных является методом исследований финансовых и финансовых потоков и предусматривает использование следующих приемов: альтернативный анализ вариантов капитальных вложений; предвидение затрат; распределение затрат между центрами ответственности; анализ финансовых затрат и доходов и другие.

Как отмечают в своих работах известные российские экономисты-аналитики М. И. Баканов, А. Д. Шеремет, теория познания (гносеология, эпистемология), являясь одним из фундаментальных методологических разделов философии, рассматривает возможности и закономерности познания от ощущений, представлений, понятий к объективной реальности, к объективной данности, к действительности; всесторонне исследует этапы, ступени и формы познавательного процесса, условия и критерии, достигая установления достоверности и истинности.

Выступая в качестве методологической основы всех отраслей науки, теория познания определяет сущность, необходимость и последовательность экономического анализа. Прежде всего она определяет понятия объекта и субъекта познания. Под первым понимается объективная действительность, практика как чувственно-предметная, материальная деятельность человека, персонифицирующая силу познания, составляющая основу развития человеческого общества. Вторым является сам человек или сообщество людей, все человечество, т. е. живые личности, творчески относящиеся к объекту познания. Только необходимое соотносительно диалектическое единство субъекта и объекта познания обеспечивает его достоверность, его истинность.

Объектом познания является практика с ее чувственно-предметным, материально-вещественным, жизненно-социальным и природоохранным содержанием.

Обобщая методы и приемы современной науки, процесс познания широко использует такие важнейшие инструменты, как анализ и синтез, эксперимент, моделирование. Активно-составляющим здесь выступает человеческое мышление, которое представляет собой наивысшую аналитико-синтетическую способность человеческого мозга. Человек по своей природе запограммирован как бы живым аналитико-синтезирующим аппаратом.

Мышление в качестве творческого процесса охватывает понятия, суждения, умозаключения. Мышление, а в данном случае и анализ, отражает

общее, дифференцируют и группируют свойства вещей, явлений, показателей в соответствии с их понятиями, сущностью, реальностями, объективностью, в их развитии и противоречии. Через суждение, через понятия что-либо утверждается или, наоборот, отрицается. Используя приемы индукции (суждение от частного к общему), а также дедукции (суждение от общего к частному), суждения приводят к тому или иному умозаключению. Здесь уместно подчеркнуть единство индукции и дедукции в процессе аналитических исследований. Ибо целое, хотя оно и состоит из частей, перестает, однако, быть целым, когда его делят. Анализ без синтеза невозможен. Таким образом, умозаключение представляет собой индуктивно-дедуктивный вывод, содержащий нечто новое, отличающееся от прежних понятий и представлений.

Процесс мышления как аналитико-синтетическая деятельность человеческого мозга проходит через три взаимосвязанные стадии: созерцание, научную абстракцию, формирование новых практических предложений и умозаключений. Созерцание, наблюдение, фиксация факта — начальный момент познания, начальный момент анализа.

Экономический анализ — наука прикладная. Если она, опираясь на теорию познания, обеспечивает практическую полезность, повышает экономическую эффективность практической деятельности человека, то только в этом случае ее можно считать наукой.

Эмпирический и теоретический анализы позволяют не только рациональнее обосновать текущее или ближайшую перспективу, но и заглянуть за горизонт средней и дальней перспективы. Рационально управлять — значит предвидеть.

К основным принципам диалектики, на которых базируется экономический анализ, можно отнести следующие:

- 1) все познается в движении: в определенных связях, взаимосвязях, взаимозависимости и взаимообусловленности; в причинно-следственной соподчиненности; в координационной и субкоординационной определенности; в проявлении необходимости и случайности;
- 2) в единстве и борьбе противоположностей;
- 3) в переходе количества в качество и качества в новое количество;
- 4) в отрицании отрицания.

Движение — непреложная предпосылка развития как природы, общества, экономики, науки, культуры, так и самого человека. Особенность, необходимость и трудность анализа как раз и состоят в том, что изучается не статика, а динамика. Аналитик подобен не фотографу, а кинооператору, который фиксирует постоянный переход от одного кадра к другому, от одной жизненной ситуации к другой, создавая объективную цепочку событий.

Предметом экономического анализа, следовательно, является вся доступная исследователю реальность, принятая в совокупности предметов и явлений, находящихся в тех или иных связях друг с другом и постоянном движении и развитии. Эти связи весьма разнообразны, они находят свое проявление в отношении части к целому и, наоборот, в равенствах и неравенствах, в явной или неявной соподчиненности, взаимообусловленности и взаимозависимости.

Одной из кардинальных проблем философии является вопрос о единстве и борьбе противоположностей, противоречивый характер исторического, в том числе и экономического развития.

Этот закон, имеющий глобальный характер, особенно отчетливо проявляющий себя на макроуровне, сказывается на взаимодействии различных экономических составляющих, проявляется и на микроуровневых структурах. Влияние этого закона на хозяйственно-финансовую деятельность предприятий и их ассоциаций и должен улавливать экономический анализ, нейтрализуя возможные негативные последствия доступными ему способами и приемами.

Диалектический закон, определяемый как «отрицание отрицания», и его влияние на методологию экономического анализа. Здесь мы должны вновь подтвердить ту непреложную истину, что объектом анализа являются именно хозяйственные процессы, непрерывно отмирающие и вновь рождающиеся.

Экономический анализ, как только что указывалось, основывается на теории познания и диалектике. На эти же основы опирается и политическая экономия, что выражает почти органическую связь анализа и политэкономии. Исходную базу изучения политической экономии составляет анализ общих основ производства и воспроизводства, анализ развития общества как целостного социально-экономического организма с учетом своеобразия его развития в условиях различных общественных формаций (утверждалась тождественность предмета политэкономии и экономического анализа). В итоге дискуссионных баталий было достигнуто мирное соглашение о том, что политэкономия изучает законы экономического, общественного развития в народнохозяйственных и крупнорегиональных масштабах, а экономический анализ поднимается в своих исследованиях лишь до балансовой планки.

Системность как понятие кибернетического порядка требует исследования, анализа объекта в качестве единого целого, единой системы, включающей находящиеся в определенном взаимодействии составные элементы; объекта, являющегося частью системы более высокого уровня (метасистемы), в которой он взаимодействует с остальными подсистемами.

Целостность системы, отличаясь определенной завершенностью, предполагает и обосновленный анализ элементов, ее составляющих.

Системность анализа органически связана с его комплексностью. Системность — понятие более емкое, чем комплексность, и поэтому последнюю можно рассматривать как важную составляющую системного анализа. Методологическое единство системности и комплексности экономического анализа находит свое выражение в единстве политического и экономического, экономического и социального, экономико-социально-экологического; в единстве целого и его частей; в разработке единой, универсальной системы показателей; в использовании всех видов экономической информации. Рассмотрим эти составляющие более подробно.

Системность, комплексность методологического подхода к анализу проявились, во-первых, в органическом единстве экономического и полити-

ческого. Политика, как известно, представляется концентрированной экономикой. Отрыв политического от экономического чреват весьма серьезными последствиями.

Системность, комплексность анализа выражаются, во-вторых, в единстве экономического и социального.

Системность, комплексность анализа выражаются, в третьих, в организационном восприятии объектов анализа как экономических, социальных и экологических.

Системность и комплексность анализа, в-четвертых, выражается в диалектическом подходе к целому и его частям. Опираясь на суждения о единстве анализа и синтеза, в то же время следует учитывать, что совокупность всех сторон явления, процесса, ситуации можно охватить, лишь изучив все их стороны, во всех связях и опосредованиях.

Рассматривая объект анализа (предприятие, акционерное общество, концерн, общество с ограниченной ответственностью и др.), мы трактуетем его как целое, обособленное, ограниченное рамками коммерческой самостоятельности, и одновременно как часть, как слагаемое единого народнохозяйственного организма. Понимая хозяйствственно-финансовую деятельность предприятия как результат влияния внутренних факторов, мы одновременно не исключаем анализируемый объект из сферы воздействия факторов внешних, представляющих вместе совокупность сил и определяющих в конечном счете экономическую и социальную эффективность. Расчленяя в процессе анализа целое на части, мы проверяем правильность своих расчетов путем алгебраического сложения частей для получения целого.

Системность и комплексность анализа выражаются далее в разработке и использовании системы показателей. Уже из сказанного выше следует, что необходимость изучения всех сторон, всех связей и опосредований предполагает наличие для этого соответствующей системы показателей.

Системность анализа и система показателей сопряжено выражают цели и средства активного познания реальной действительности.

Системность и комплексность анализа выражаются, наконец, в комплексном использовании всех видов экономической информации. Бухгалтерский учет и отчетность, статистический учет и отчетность, оперативный учет и отчетность, многие внеучетные данные, отвечающие требованиям строгой системности и взятые в комплексе, обеспечивают потребности аналитического исследования хозяйствственно-финансовой, коммерческой деятельности всех предприятий (при любой форме собственности).

1.2. Экономический анализ: его содержание, предмет, задачи

Как показывает зарубежный и отечественный опыт, развитие экономического анализа в последние десятилетия происходит значительными темпами, чему способствует влияние различных научных отраслей и направлений (например математики, кибернетики и др.). Экономический анализ как наука представляет собой систему специальных знаний, связанную:

- с исследованием экономических процессов в их взаимосвязи, складывающихся под воздействием объективных экономических законов и факторов субъективного порядка;
- с научным обоснованием бизнес-планов, с объективной оценкой их выполнения;
- с выявлением положительных и отрицательных факторов и количественным измерением их действия;
- с раскрытием тенденций и пропорций хозяйственного развития, с определением неиспользованных внутрихозяйственных резервов;
- с обобщением передового опыта, с принятием оптимальных управленческих решений.

Исследование экономических процессов начинается, если пользоваться методом индукции, с малого, с единичного, с отдельного хозяйственного факта, явления, ситуации, которые в совокупности и представляют хозяйственный процесс, выражающий сущность хозяйственной деятельности в том или ином звене управляемой подсистемы и управляющей системы. Однако, как указывалось выше, способ индукции должен использоваться в единстве с методом дедукции. Это означает, что, анализируя единичное, нужно в то же время учитывать и общее. Изучая деятельность производственной бригады и отдельных исполнителей, следует одновременно принимать во внимание показатели цеха и место в нем данной бригады. В таком же соотношении рассматриваются цех и предприятие; предприятие и акционерное объединение, общество с ограниченной ответственностью и другие ассоциации.

В ходе экономического анализа хозяйственные процессы изучаются в их взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности. Установление взаимосвязи, взаимозависимости и взаимообусловленности — наиболее важный момент анализа. Причинная связь, о которой упоминалось выше, опосредует все хозяйствственные факты, явления, ситуации, процессы. Вне этой связи хозяйственная жизнь немыслима. Причинный, или факторный анализ исходит из того, что каждая причина, каждый фактор получают надлежащую оценку. С этой целью причины-факторы предварительно изучаются, для чего классифицируются по группам: существенные и несущественные, основные и побочные, определяющие и неопределяющие. Далее исследуется влияние на хозяйственные процессы прежде всего существенных, основных, определяющих факторов. Изучение несущественных, неопределяющих факторов ведется, если требуется, во вторую очередь. Установить воздействие всех факторов крайне сложно.

Раскрыть и понять основные причины, оказавшие определяющее влияние на выполнение бизнес-плана, выяснить их действие и взаимодействие — значит, разобраться в особенностях хозяйственной деятельности анализируемого объекта. Но в процессе анализа не только вскрываются и характеризуются основные факторы, влияющие на хозяйственную деятельность, но и измеряется степень (сила) их действия.

Под **предметом экономического анализа** понимаются хозяйственные процессы экономических субъектов, социально-экономическая эффективив-

ность и конечные финансовые результаты их деятельности, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получающие отражение через систему экономической информации.

Экономический анализ имеет дело с финансово-хозяйственными процессами. Экономика предприятий изучается при этом не только в динамике, но и в статике.

Предметом экономического анализа являются также хозяйствственные процессы и конечные результаты, складывающиеся под влиянием объективных внешних факторов. Постоянно воздействуя на хозяйственную деятельность, они отражают, как правило, действия экономических законов. В процессе экономического анализа во многих случаях приходится сталкиваться, например, с действием ценового фактора — с изменением цен, тарифов, ставок. Ценообразование в рыночных условиях — процесс в целом стихийный. Цены на готовые изделия, товары, тарифы на перевозки и ставки на услуги устанавливаются с учетом требований закона стоимости, законов рынка. Цены, тарифы, ставки — это непостоянные величины, они изменяются. На промышленных предприятиях изменяются показатели валовой, товарной, реализованной и чистой продукции, показатели себестоимости и чистого дохода; в торговых — показатели оптового и розничного товарооборота, уровня реализованных скидок, издержек обращения и прибыли. Изменения цен, тарифов, ставок вызывают довольно сложные экономические расчеты в процессе анализа. Фактор цен, не зависящий от того или иного предприятия, исключается путем индексных пересчетов, его действие выявляется особо, вне связи с другими факторами.

Предметом экономического анализа также являются хозяйствственные процессы и конечные результаты, складывающиеся в результате воздействия субъективных (внутренних) факторов. Субъективные факторы связаны с конкретной деятельностью человека, целиком и полностью зависят от него.

В определении предмета экономического анализа указывается, что хозяйствственные процессы и их результаты, складывающиеся под воздействием объективных и субъективных факторов, получают соответствующее отражение в системе экономической информации, которая представляет собой совокупность данных, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность на различных уровнях. Информационная система весьма динамична: она включает в себя совокупность входных данных, результаты их промежуточной обработки, выходные данные и конечные результаты, поступающие в систему управления. Рационально организованный и соответствующим образом регулируемый информационный поток служит надежной базой для экономического анализа, а следовательно, и для принятия оптимальных управленческих решений.

Задачи экономического анализа определяются значением, содержанием и предметом экономического анализа, к которым следует отнести:

- 1) повышение научно-экономической обоснованности бизнес-планов и нормативов (в процессе их разработки);

- 2) объективное и всестороннее исследование выполнения бизнес-планов и соблюдения нормативов (по данным учета и отчетности);
- 3) определение экономической эффективности использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов (отдельно и в совокупности);
- 4) контроль за осуществлением требований коммерческого расчета (в его полной и незавершенной форме);
- 5) выявление и измерение внутренних резервов (на всех стадиях производственного процесса);
- 6) испытание оптимальности управленческих решений (на всех ступенях иерархической лестницы) и др.

Достаточно убедительно сформулировано в отечественной литературе (М. И. Баканов, А. Д. Шеремет), что экономический анализ — специальная отрасль знаний, становление которой как науки обусловливалось объективными требованиями и условиями, свойственными появлению любой новой отрасли научных знаний. Практическая потребность подтверждается дифференциацией различных отраслей науки и одновременно некоторой их интеграцией.

Экономический анализ сформировался в результате дифференциации общественных наук. Прежде отдельные формы экономического анализа были присущи преимущественно учетным наукам: балансоведению, бухгалтерскому учету, статистике. По мере углубления экономической работы на предприятиях возникла необходимость в выделении анализа как обособленной системы знаний, поскольку учетные дисциплины уже не способны были ответить на все требования практики. Сформировавшись в самостоятельную науку, экономический анализ комплексно, системно использует данные, а в ряде случаев способы и приемы исследования, присущие статистике, планированию, бухгалтерскому учету, математике и другим непосредственно связанным с ним наукам.

Диалектический процесс дифференциации и интеграции способствовал выделению таких специальных наук, как управление (маркетинг, менеджмент), планирование, бухгалтерский учет, статистика, экономическая кибернетика и др. Сюда же с полным основанием можно отнести и экономический анализ, который тесно связан с вышеперечисленными науками. Наиболее тесные связи существуют между бухгалтерским учетом и экономическим анализом. Бухгалтерский учет является и является основным «поставщиком» экономической информации о хозяйственной деятельности предприятий. Доля экономической информации, получаемой через систему бухгалтерского учета, достигает на предприятиях и в объемах 70% и более. Бухгалтерский учет отражает хозяйственные операции в первичной документации, записи их в регистрах синтетического и аналитического учета и в бухгалтерской отчетности.

Внедрение коммерческого расчета и строгое соблюдение государственной дисциплины в части налогообложения заметно повышают значение «аналитической деятельности» главных бухгалтеров акционерных объединений, паевых обществ с ограниченной и неограниченной ответственностью, государственных и частных предприятий.

Связь экономического анализа и статистики выражается, во-первых, в том, что статистический учет и отчетность служат для анализа, так же как и бухгалтерский учет, необходимой информационной базой (правда, ее доля применительно к предприятиям невелика): во-вторых, в том, что статистическая наука, проблемно разрабатывающая методы группировок, индексов, корреляций, регрессии и другие, существенно пополняет арсенал аналитических способов и приемов.

Взаимосвязь экономических наук, по мнению известных российских экономистов, представлена на рис. 1.

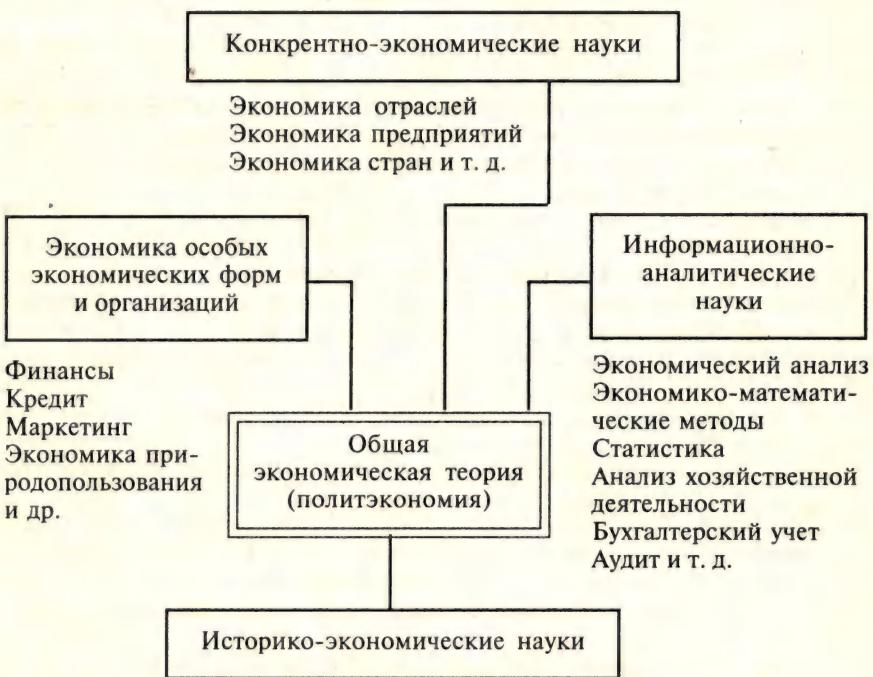


Рис. 1. Взаимосвязь экономических наук

Экономический анализ и управление (маркетинг, менеджмент), как показывает теория и практика, тесно связаны. В качестве слагаемых системы управления выступают: планирование, организация, регулирование (координация), стимулирование и контроль. А к основным принципам управления можно отнести: демократический подход, единоличие и коллегиальность, индивидуальную ответственность, конкретность и оперативность руководства, объективность и научную обоснованность прини-

маемых решений. Даже перечень отдельных функций и принципов управления определяет значение и место экономического анализа в управлении процессе.

Смысль основных принципов маркетинга как системы управления торгово-производственной деятельностью при разработке маркетинговых программ сводится к следующему:

- к производству продукции в более или менее точном соответствии с потребностями покупателей, к знанию рыночной ситуации и действительных возможностей предприятий или их ассоциаций;
- к наиболее полному удовлетворению потребностей и запросов покупателей и заказчиков;
- к реализации продукции и услуг на определенных рынках в предусмотренных объемах и в установленные сроки;
- к обеспечению долговременной рентабельности (прибыльности) производственно-коммерческой деятельности;
- к строгому соблюдению выбранной маркетинговой стратегии и тактики (формирование среднесрочных и долгосрочных целей и задач) их реализации в конкретный период времени с учетом рыночных ситуаций;
- к активной адаптации к постоянно меняющейся рыночной конъюнктуре, требованиям покупателей (с одновременным воздействием на формирование и стимулирование спроса).

Маркетинговые программы и контроль за их выполнением предполагают проведение следующих видов экономического анализа:

- анализа влияния на экономику предприятия внешней и внутренней среды;
- анализа состояния рынка (глобально, по товарным группам и отдельным товарам);
- анализа покупателей и потребителей (имеющихся и потенциальных);
- анализа конкурентной обстановки (изучение коммерческих возможностей предприятий, работающих в той же отрасли);
- анализа рыночных цен и формирования собственной ценовой тактики;
- анализа конечных финансовых результатов (возможностей получения средней или по возможности большей нормы прибыли на вложенный капитал).

Экономический анализ является, следовательно, одним из важных слагаемых научно обоснованного планирования, регулирования и управления.

Связь анализа и математики определяется тем, что той и другой области знаний свойственно изучение количественных отношений.

В экономике сплошь и рядом приходится иметь дело с переменными величинами. Экономические переменные, имеющие качественную и количественную определенность, могут находиться в функциональной зависимости друг от друга.

Применение математики в экономике принимает форму экономико-математического моделирования. С помощью экономико-математической

модели изображается тот или иной действительный экономический процесс. Такая модель может быть сконструирована только на основе глубокого теоретического исследования экономической сущности процесса. Только в этом случае математическая модель будет адекватна действительному экономическому процессу, будет объективно отражать его.

Переход к рыночной экономике обусловил появление новой для нас отрасли научных знаний и практической деятельности, с которыми прежде мы не встречались. Это — аудит. В специальной литературе последних лет издания аудит определяется как проверка, ревизия, анализ хозяйственной деятельности. В некоторых источниках, излагающих иностранный опыт, под аудитом понимается комплексный экономический анализ.

1.3. Существующие методы, приемы проведения экономического анализа, их классификация и виды

В соответствии с известными выводами отечественных экономистов-аналитиков под методом экономического анализа понимается диалектический способ подхода к изучению хозяйственных процессов в их становлении и развитии. Характерными особенностями метода экономического анализа являются: использование системы показателей, всесторонне характеризующих хозяйственную деятельность, изучение причин изменения этих показателей, выявление и измерение взаимосвязи между ними в целях повышения социально-экономической эффективности.

В первой части определения подчеркивается диалектичность подхода к изучению хозяйственных процессов. Хозяйственные процессы рассматриваются в становлении и развитии. Им свойственны переходы количества в качество, появление нового качества, отрицание отрицания, борьба противоположностей, отмирание старого и появление нового, более прогрессивного. Короче говоря, **все методы и приемы диалектики**, как говорилось выше, должны найти и находят свое применение в исследовании хозяйственных процессов, хозяйственной деятельности на всех уровнях. Далее в определении отмечаются характерные особенности метода экономического анализа.

Первой такой особенностью является использование системы показателей при изучении хозяйственных явлений и процессов. Эта система формируется обычно в ходе планирования, при разработке систем и подсистем экономической информации, что не исключает возможности исчисления в ходе самого анализа новых показателей.

Вторая характерная особенность метода экономического анализа — изучение причин, вызвавших изменение тех или иных хозяйственных показателей. Поскольку экономические явления обусловлены причинной связью и причинной зависимостью, задача анализа — раскрытие и изучение этих причин (факторов). На хозяйственную деятельность предприятия, даже на отдельно взятый показатель, могут влиять многочисленные и разнообразные причины. Выявить и изучить действие абсолютно всех причин, как отмечалось ранее, весьма затруднительно, к тому же не всегда это практически целесообразно. Задача состоит в том, чтобы установить наиболее существенные причины, решающим образом повлиявшие на тот или иной

показатель. Таким образом, предварительным условием, предпосылкой правильного анализа является экономически обоснованная классификация причин, влияющих на хозяйственную деятельность и ее результаты. К характерным особенностям метода экономического анализа относится выявление и измерение взаимосвязи и взаимозависимости между показателями, которые определяются объективными условиями производства и обращения товаров.

В процессе экономического анализа, аналитической обработки экономической информации применяется ряд специальных способов и приемов. В них в большей мере, чем в определении, раскрывается его системный комплексный характер. Системность в экономическом анализе обуславливается тем, что хозяйственные процессы рассматриваются как многообразные, внутренне сложные единства, состоящие из взаимосвязанных сторон и элементов. В ходе такого анализа выявляются и изучаются связи между сторонами и элементами, устанавливается, каким образом эти связи в результате взаимодействия приводят к единству изучаемого процесса в его целостности. Системность экономического анализа проявляется и в объединении, в совокупности всех специфических приемов на основе собственных достижений и достижений ряда смежных наук (математики, статистики, бухгалтерского учета, планирования, управления, экономической кибернетики и др.)

Способы и приемы экономического анализа можно условно разделить на две группы: **традиционные и математические**. К первой относятся такие способы и приемы, которые находили применение почти с момента возникновения экономического анализа как обособленной отрасли специальных знаний, как самостоятельного учебного курса. Многие математические способы и приемы вошли в круг аналитических разработок значительно позже, когда был наложен выпуск быстродействующих ЭВМ.

В число основных традиционных способов и приемов экономического анализа можно включить использование абсолютных, относительных и средних величин: применение сравнения, группировки индексного метода, метода ценных подстановок, балансового метода и др. Анализ тех или иных показателей, экономических явлений, процессов, ситуаций начинается с использования абсолютных величин (объем производства по стоимости или в натуральных измерителях, объем товарооборота, сумма производственных затрат и издержек обращения, сумма валового дохода и сумма прибыли). Без абсолютных величин в анализе, как и в бухгалтерском учете и статистике, обойтись нельзя. Но если в бухгалтерии они являются основным измерителем, то в анализе используются в большей мере в качестве базы для исчисления средних и относительных величин.

Аналитичность относительных величин хорошо проявляется и при изучении показателей структурного порядка. Отражая отношение части совокупности к совокупности, взятой в целом, они наглядно иллюстрируют как всю совокупность, так и ее часть (например, удельный вес в валовой продукции готовых изделий основного назначения, вспомогательных изделий и незавершенного производства.)

Важное значение в процессе анализа имеют средние величины. Их «аналитическая сила» состоит в обобщении соответствующей совокупности типичных, однородных показателей, явлений, процессов. Они позволяют переходить от единичного к общему, от случайного — к закономерному; без них невозможно сравнение изучаемого признака по разным совокупностям, невозможна характеристика изменения варьирующего показателя во времени; они позволяют абстрагироваться от случайности отдельных значений и колебаний.

В аналитических расчетах применяют, исходя из необходимости, различные формы «средних»: средняя арифметическая, средняя гармоническая взвешенная, средняя хронологическая моментного ряда, мода, медиана.

Сравнение — наиболее ранний и наиболее распространенный способ анализа. Начинается оно с соотношения явлений, т. е. с синтетического акта, посредством которого анализируются сравниваемые явления, выделяются в них общее и различное. Выступающее в результате анализа общее, в свою очередь, объединяет, т. е. синтезирует, обобщаемые явления. Сравнение как рабочий прием познания того или иного явления, понятия, соотношения применяется во многих учебных дисциплинах. В экономическом анализе способ сравнения считается одним из важнейших: с него и начинается анализ. Существует несколько форм сравнения: сравнение с планом, сравнение с прошлым, сравнение с лучшим, сравнение со средними данными и др.

Группировка — неотъемлемая часть почти всех экономических исследований. Она позволяет изучить те или иные экономические явления в их взаимосвязи и взаимозависимости, выявить влияние наиболее существенных факторов, обнаружить те или иные закономерности и тенденции, свойственные этим явлениям и процессам. Группировка предполагает определенную классификацию явлений и процессов, а также причин и факторов, их обуславливающих.

Научная классификация экономических явлений, их объединение в однородные группы и подгруппы возможны лишь на основе их тщательного изучения. Нельзя группировать явления по случайным признакам: необходимо раскрыть их политico-экономическую природу. То же самое можно сказать о причинах и факторах, влияющих на показатели. С помощью экономического анализа устанавливаются причинная связь, взаимосвязь и взаимообусловленность, основные причины и факторы, и лишь после этого — характер их влияния на основе построения групповых таблиц. Нельзя строить групповую таблицу для выявления второстепенного фактора.

Структурные группировки используются, как показывает их название, при изучении состава самих предприятий (по производственной мощности, уровню механизации, производительности труда и другим признакам), а также структуры выпускаемой ими продукции (по видам и заданному ассортименту). Состав и структура могут рассматриваться как в статике, так и в динамике, что, естественно, раздвигает границы экономического анализа.

Аналитические группировки (охватывающие, по существу, типологические и структурные) предназначены для выявления взаимосвязи и взаимодействия между изучаемыми явлениями, объектами, показателями.

При построении аналитических группировок из двух взаимосвязанных показателей один рассматривается в качестве фактора, влияющего на другой, а второй — как результат влияния первого. Но следует при этом иметь в виду, что взаимозависимость факторного и результативного признаков для каждого конкретного случая могут меняться (факторный признак может выступать в качестве результативного, и наоборот).

Индексный метод основывается на относительных показателях, выражающих отношение уровня данного явления к уровню его в прошлом или к уровню аналогичного явления, принятому в качестве базы. Любой индекс исчисляется сопоставлением соизмеряемой (отчетной) величины с базисной. Индексы, выражающие соотношение непосредственно соизмеряемых величин, называются индивидуальными, а характеризующие соотношения сложных явлений — групповыми, или тотальными.

Индексным методом можно выявить влияние на изучаемый совокупный показатель различных факторов. Статистика формирует несколько форм индексов, которые используются в аналитической работе (агрегатные, арифметические, гармонические и др.).

Метод цепных подстановок используется для исчисления влияния отдельных факторов на соответствующий совокупный показатель. Цепная подстановка широко применяется при анализе показателей отдельных предприятий и объединений. Данный способ анализа используется лишь тогда, когда зависимость между изучаемыми явлениями имеет строго функциональный характер, когда она представляется в виде прямой или обратно пропорциональной зависимости. В этих случаях анализируемый совокупный показатель как функция нескольких переменных должен быть изображен в виде алгебраической суммы, произведения или частного от деления одних показателей на другие.

Метод цепных подстановок состоит в последовательной замене плановой величины одного из алгебраических слагаемых, одного из сомножителей фактической его величиной. Все остальные показатели при этом считаются неизменными. Следовательно, каждая подстановка связана с отдельным расчетом: чем больше показателей в расчетной формуле, тем больше и расчетов.

Степень влияния того или иного показателя выявляется последовательным вычитанием: из второго расчета вычитается первый, из третьего — второй и т. д. В первом расчете все величины плановые, в последнем — фактические. Отсюда правило, заключающееся в том, что число расчетов на единицу больше, чем число показателей расчетной формулы.

При использовании метода цепных подстановок очень важно обеспечить строгую последовательность подстановки, так как ее произвольное изменение может привести к неверным результатам. В практике анализа в первую очередь выявляется влияние количественных показателей, а потом — качественных.

Метод цепной подстановки и способ разниц страдают общим недостатком, суть которого сводится к возникновению неразложимого остатка, который присоединяется к числовому значению влияния последнего фактора, в данном случае фактора цен. Именно этим и объясняется разница в расчетах при изменении последовательности подстановки.

Отмеченный недостаток устраняется при использовании в аналитических расчетах интегрального метода.

Пример: на изучаемый показатель (стоимость израсходованного сырья) влиял количественный фактор (количество сырья) и качественный (цена).

Применяя соответствующую математическую формализацию, получим следующее уравнение:

$$x = q \times p,$$

где: x — сумма сырьевых затрат;

q — количество израсходованного сырья;

p — цена сырья за единицу.

Интегрирование этих величин производится по расчетным формулам.

Балансовый метод широко используется в бухгалтерском учете, статистике и планировании. Применяется он и при анализе хозяйственной деятельности предприятий (там, где имеет место строго функциональная зависимость). На промышленных предприятиях, например, с помощью этого метода (наряду и вместе с другими) анализируются использование рабочего времени (суммарного рабочего времени), станочного парка и производственного оборудования (производственной мощности), движение сырья, полуфабрикатов, готовой продукции, финансовое положение.

Одним из видов экономического анализа является стратегический анализ (на основе управлеченческого аспекта бюджета). На основании стратегического анализа меняется стратегия предприятия: формируются и вкладываются средства в новую технологию; меняются базовые, основные потребители; появляются новые конкуренты; изменяется государственная политика и др.

Стратегический анализ является основой управлеченческой стратегии. Для анализа стратегии зарубежными специалистами разработаны следующие структуры: портфель ценных бумаг, логика отрасли, предприятие.

Предприятие как главный объект стратегического анализа рассматривается в следующих аспектах:

- идеологическая основа (видение цели, корпоративная миссия и стратегия, потребительская оценка);
- внешняя эффективность — рынки (потребность, доля на рынке, новые отрасли предпринимательства, потребительская оценка качества);
- внутренняя эффективность — ресурсы (затраты, капитал, производительность);
- стратегическое управление (способность наметить курс, способность организовать дело в соответствии с выбранным курсом, способность повысить энтузиазм и заинтересованность людей в работе).

Эти аспекты формируют мотивационную систему фирмы, эту мотивацию следует согласовывать в будущей деятельности главному админист-

ратуру. Возможность конкретного расчета и учета характеристик этих аспектов предприятия и системы мотивации заключается в следующем:

- для идеологической основы в конкретном воплощении: в деньгах, в определенной доле рынка и потребительской оценке качества продукции;
- для внешней эффективности в структуре потребностей и степени удовлетворения их компанией, долей компании на рынке и тенденциями ее изменения;
- для внутренней эффективности с точки зрения затрат, использования капитала, динамики производительности;
- при управлении стратегией оценить руководство предприятия, положение на данный момент, на момент исследования и с учетом развития ситуации.

Известный анализ управленческой стратегии во избежание кризиса в Японии в 20-е гг. был выполнен японскими специалистами, и его результаты дают представление о японской стратегии и «сдвигах» в управленческой стратегии (диверсификация стратегии производства в сторону расширения зависимого от основного производства). Причины диверсификации стратегии управления в Японии иллюстрируют данные о воздействии различных стратегических факторов на результаты деятельности фирм, предприятий (см. таблицу 1).

Воздействие различных стратегических факторов на результаты деятельности фирм, предприятий.

Таблица 1

№ п\п	Наименование стратегических факторов при экономическом анализе	Степень возрастания факторов	Значение факторов, %	Суммарное значение фактора %	Характер фактора
1	2	3	4	5	6
1.	Увеличение возраста населения	A	29,2	89,4	С
		B	60,2		
2.	Конкуренция на внутреннем рынке	A	48,0	84,3	М
		B	36,3		
3.	Технологический уровень соответствующей отрасли	A	31,6	82,5	Э, М
		B	50,9		
4.	Конкуренция на международном рынке	A	36,3	73,1	М
		B	36,8		
5.	Проблемы мировых ресурсов	A	30,4	73,1	Э
		B	42,7		
6.	Политическая ситуация в мире	A	20,5	69,6	С, М
		B	49,1		
7.	Положение на международных валютных рынках	A	21,6	65,5	Э
		B	43,9		

1	2	3	4	5	6
8.	Поведение покупателей	A B	19,3 40,4	59,7	П
9.	Поведение рабочих	A B	5,8 49,1	54,9	П
10.	Поведение жителей страны	A B	12,3 41,5	53,8	П
11.	Правовые или административные ограничения или вмешательства со стороны правительства	A B	5,3 46,8	52,1	М, Э
12.	Потребности, запросы потребителей в продукции и услугах	A B	4,1 46,8	50,9	П
13.	Рынок сырья и полуфабрикатов	A B	11,7 38,0	49,7	Э, М
14.	Рынок труда	A B	7,0 37,4	44,4	М, С
15.	Вопросы загрязнения	A B	5,8 36,8	42,6	С
16.	Урбанизация	A B	5,8 36,3	42,1	С
17.	Международный финансовый рынок	A B	6,4 29,8	36,2	Э
18.	Внутренний рынок ценных бумаг	A B	7,6 26,9	34,5	Э
19.	Выпуск национальных ценных бумаг	A B	4,7 28,7	33,4	Э
20.	Внутренняя политическая ситуация	A B	3,5 26,9	30,4	М
21.	Поведение внутренних инвесторов	A B	1,2 24,6	25,8	Э
22.	Активность профсоюзов	A B	0,6 15,2	15,8	М, С

Примечание: А — воздействие фактора значительно усилилось; В — воздействие фактора умеренно усилилось; М — факторы мотивационного характера; П — факторы поведенческого характера; Э — факторы экономического характера; С — факторы социального характера.

Известны такие виды экономического анализа, как управленаческий анализ (менее известный), финансовый анализ (наиболее известный) и др. Управленаческий анализ предусматривает проведение стратегического анализа своих центров ответственности. Составленный бюджет имеет кон-

тролирующую функцию, как отчет о желаемых результатах; при анализе разницы между действительностью и бюджетом; при оценке итогов за какой-либо период (чаще за год). При составлении бюджета со стороны менеджеров возможны различного рода предвзятости (например, чрезмерное завышение бюджета со ссылкой на ожидаемую инфляцию), что может вызвать осложнения при подготовке бюджета, и компании пытаются вести проверки, увязки по их устранению.

Бюджет компании (общий бюджет) может включать в свой состав отдельные виды бюджета: оперативный бюджет с программным бюджетом и бюджетом по центрам ответственности; бюджет наличности; бюджет капитальных вложений. В зарубежной практике встречаются: бюджеты проектов, переменные (гибкие) бюджеты, с учетом переменных затрат и др. Названия перечисленных бюджетов, на наш взгляд, достаточно полно раскрывают смысл и назначение бюджета, поэтому не будем приводить их подробное описание.

Обращает на себя внимание то обстоятельство, что денежная информация является важным моментом при составлении бюджета. С другой стороны, она (денежная информация) формируется при ведении бухгалтерского учета по центрам ответственности, где используется не только денежное измерение деятельности, следовательно, возникает неадекватность результатов. Многие зарубежные фирмы для устранения этих несответствий вводят систему целевого управления (СЦУ), которая должна быть неотъемлемой частью управлеченческого учета и контроля.

Бухгалтерский процесс, как и процесс управления, имеет место при составлении бюджетов, и с позиций бухгалтерского учета процедура аналогична записям фактических операций и конечных финансовых отчетов. Однако бюджетные суммы отражают предполагаемую, ожидаемую деятельность фирмы в будущем, а бухгалтерский учет фиксирует операции, совершившиеся в прошлом. Тем не менее оперативное бюджетирование происходит как управлеченческий процесс с привлечением управлеченческого учета. Составлением оперативного бюджета фирмы занимается бюджетный комитет, при этом разрабатывается бюджетный график (бывает скользящий бюджет), определяются основные планируемые показатели, составляется бюджет продаж и др. Процедура составления бюджета фирмы зависит от специфики фирмы, от видов ее деятельности, от взаимоотношения с местным бюджетом и от других обстоятельств.

Стратегический анализ бизнеса в РФ развивается довольно сдержано, практически материал на уровне фирм, предприятий очень скромен. Этую ситуацию легко объяснить экономической и финансовой ситуацией, сложившейся в РФ в 90-х гг., слабой законодательной базой и другими причинами. Опыт теоретических исследований стратегического анализа по сравнению с практикой побольше. В начале раздела приведены источники основательного исследования перспективного планирования (прогнозирования). Изучению стратегического анализа деятельности предприятий уделяется большое внимание на экономических факультетах российских вузов, где изучаются:

— стратегический анализ деятельности фирмы;

- анализ эффективности затрат на внедрение новой техники, улучшение технологий организации производства в условиях перехода к рыночным отношениям;
- эвристические методы анализа при выборе и обосновании стратегии фирмы и другие проблемы.

Отечественная практика и теория перспективного анализа, прогнозирования базируется в основном на применении экономико-математических методов (чаще основанных на динамических рядах). Изменение экономических условий в РФ и обширная зарубежная практика подтверждают выгодность и целесообразность использования стратегического анализа фирмы, предприятия, бизнеса на основе бюджетирования, для повышения эффективности их финансово-хозяйственных результатов в будущем периоде.

В предыдущих разделах данной главы были рассмотрены вопросы мотивационного значения комплексного, экономического анализа, исследована мотивация стратегического анализа бизнеса, показаны результаты анализа системы социально-экономических побудителей, интересов фирмы, предприятий. Эти данные рассматривались в сопоставлении с результатами исследования предыдущей главы — учетного обеспечения мотивационного механизма бизнеса. Показана взаимосвязь по цепочке стратегического анализа — контроля — учета. Результаты согласуются с данными зарубежного опыта, которые подтверждают вывод о значимости управлеченческих воздействий через мотивационные блоки бизнеса на результативность работников и фирмы в целом, при этом особенно выделяя в качестве основной системы контроля систему бухгалтерского учета. Управлеченческое воздействие формируется на основании результатов текущего, краткосрочного (часто ежедневного) анализа хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Система управлеченческого контроля, краткосрочного анализа фирмы (см. рис. 2) зависит от ее размеров, масштабности. В качестве субъекта системы управлеченческого контроля на крупных японских предприятиях часто выступает бухгалтерский персонал фирмы, который, основываясь на результатах учета, анализа, участвует в определении вопросов производства, продаж, разработки новых изделий, капитальных затрат, снижения издержек производства и рекламы, показывает области сокращения издержек производства и т. д. Заинтересованность руководства в придании таких функций бухгалтерии объясняется наличием потока информации, проходящей при документообороте через бухгалтерию фирмы, и возможностью высокопроявленной деятельности, формирующей соответствующие системы мотивации.

Российские специалисты и практики считают главными задачами краткосрочного, оперативного анализа: постоянный контроль рациональности функционирования хозяйственной системы, контроль за выполнением плановых заданий, процессами производства и реализацией продукции, а также за своевременным выявлением и использованием текущих внутрипроизводственных резервов с целью обеспечения выполнения и перевыполнения бизнес-плана. Краткосрочный, оперативный экономический анализ способствует укреплению коммерческого расчета, т. к. позволяет

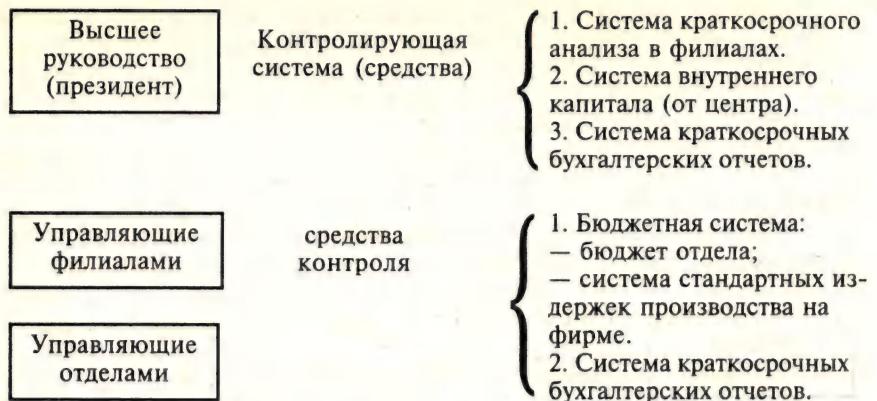


Рис. 2. Схема анализа и управленческого контроля по данным японской фирмы «Матсусита»

постоянно оценивать итоги работы и вовремя устранять неполадки, хотя характерной чертой этого вида анализа является относительная неточность, связанная с приближенностью в расчетах. Повысить точность краткосрочного анализа помогает качественно выполненная бухгалтерская, финансовая отчетность предприятия, которая в основном предназначена для составления баланса предприятия. Бухгалтерская документация в достаточном объеме позволяет: проверить идентичность всех активных и пассивных счетов (дебето/кредита); получить необходимые для анализа количественные данные о деятельности предприятия; организовать всесторонний учет деятельности и развития предприятия в истекшем году и определить его перспективы на ближайшее время. Потребности в этой информации ощущают: собственники (собственник) предприятия, руководство предприятия, государство (финансовые и др. органы), кредиторы, общественность, научные организации и т. д.

Мотивация вышеназванных потребителей учетной информации может в значительной степени различаться. Например, администрация использует, требует эту информацию в своих интересах, с целью организации грамотного руководства, принятия эффективных решений. Собственник, владельцы фирмы используют эти данные в своих интересах, с целью сохранения собственности, для контроля за деятельностью администрации. Государственные органы — в интересах государственного бюджета, для проверки правильности уплаты налогов и соблюдения финансовых законов. Действующие или будущие кредиторы на основании этой информации оценивают финансовое состояние фирмы, предприятия, его платежеспособности в качестве гарантии соблюдения условий кредитного договора, их требований. Для общественности опубликованная информация о деятельности фирмы интересна в смысле получения представления об уровне фирмы, для формирования общественного мнения. Научные организации являются пользователями отчетной информации в рамках

своей научной деятельности или в рамках исследовательских работ различных фирм. Обобщая сказанное, следует отметить, что главным мотивационным воздействием, побудителем к этой информации является защита собственных интересов.

Система краткосрочного анализа фирмы в принципиальном виде представлена на рис. 3, где краткосрочный анализ охватывает все важнейшие участки деятельности предприятия с тем, чтобы направить необходимые усилия, ресурсы на достижение поставленных целей производства. На предприятиях США это практикуется очень часто, где «общая цель» называется «policy» или «company philosophy». Анализируя результаты по кон-

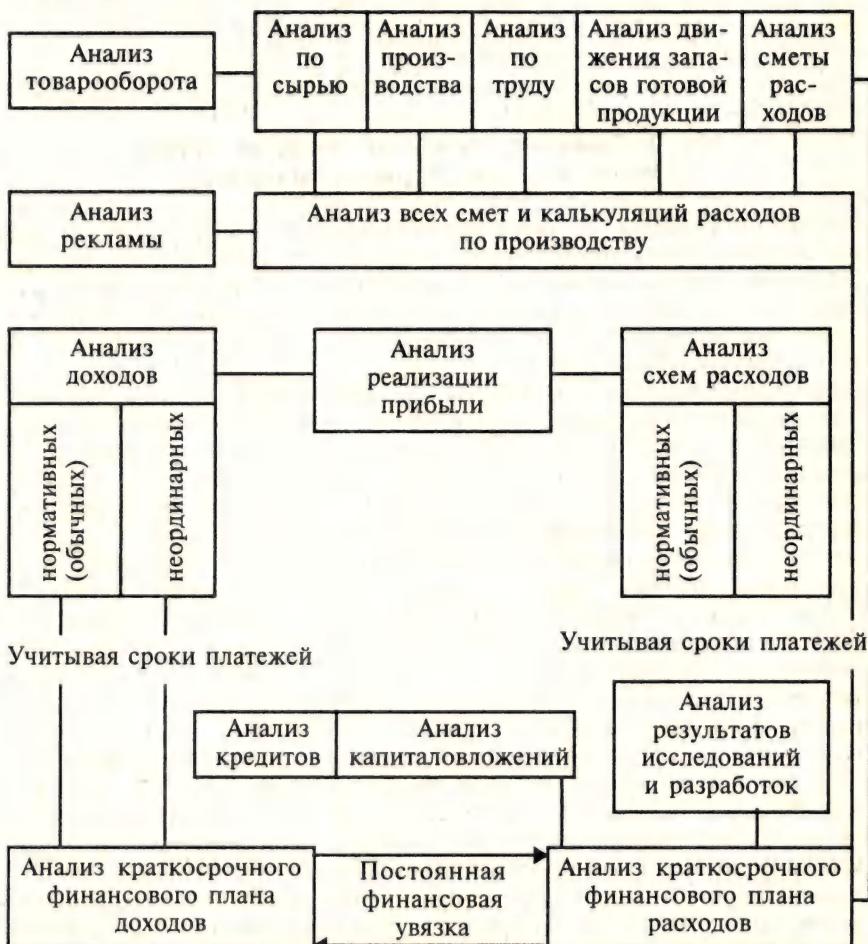


Рис. 3. Блок-схема краткосрочного анализа производственно-финансовой деятельности фирмы

крайним направлениям производственных участков в короткие сроки их деятельности, предприятие (руководство) получает результаты решения отдельных задач, которые могут быть представлены как в денежной форме, так и в натуральных, физических, количественных показателях. При этом краткосрочный анализ ввиду дефицита времени должен проводиться в первую очередь по «узким местам», где, по известным предприятию причинам, маневренность низка, а потому и возможность влияния на развитие общего процесса производства низкая. В последнее время, как показывает зарубежный и отечественный опыт, к таким «узким местам» следует отнести, например, сбыт (реализацию), финансы, качественную рабочую силу. Поскольку важным ориентиром краткосрочного анализа является сохранение ликвидности, платежеспособности предприятия, необходимо «увязать» доходы и расходы, вывести сальдо. Следует отметить, что в целях повышения оперативности анализа отдельные его блоки выгодно анализировать только по количественным показателям, а после завершения подготовительного этапа, при увязке отдельных блоков расчета выполнять в стоимостном, денежном измерении.

Как уже отмечалось, к «узким местам» деятельности предприятия относится сфера сбыта (реализации), которая не обладает достаточной маневренностью и может значительно занижать (гасить) усилия руководства по корректировке результатов товарооборота. Концептуально краткосрочный анализ товарооборота выполняется в двух направлениях:

- анализ внутрифирменных данных;
- анализ данных о рынке.

Краткосрочный анализ оборота (анализ внутрифирменных данных) сопоставляется с данными прошлых лет по фирме по следующим показателям: оборот продаж (количество), стоимость продаж (оборота), продажные цены (собственной продукции, конкурентной продукции), собственные прогнозы сбыта, составленные в рамках стратегии фирмы, колебания между плановыми и фактическими показателями, имевшими место в предыдущие годы. Привлекается статистика сбыта, которая имеет следующие позиции: товары и группы товаров (продукции), торговые районы и районы представителей (продавцов), группы покупателей, количество и частота заказов, пути продаж и др. Внутрифирменный анализ формирует, усиливает мотивационное поле фирмы, должен побуждать работников сферы сбыта к поиску путей сбыта, сопоставляя при этом возникающие расходы.

По второму направлению краткосрочного анализа товарооборота проводится экспресс-анализ данных о рынке, поскольку показатели сбытовой деятельности в предыдущие годы без сравнения с текущей ситуацией не позволяют объективно оценить уровень сбыта, оценить сбыт на ближайшую перспективу. Выполнение анализа соотношения объема оборота (товарооборота) и действий рыночных факторов позволяет получить объективные, реальные оценки его развития. Западная практика предусматривает специальные исследования рынка.

Краткосрочный, текущий, целостный анализ данных исследования рынка, их сравнение с данными внутрифирменного краткосрочного пла-

нирования может отразить, показать аналитикам фирмы те пропорции, которые формируются между динамикой рынка и динамикой их фирмы, что, в свою очередь, обоснует управленческое воздействие. Количественные исследования рынка проводятся на основании анализа потребностей, спроса, сегментов рынка (часто привлекается метод выборочной проверки), что позволяет установить факторы, которые влияют на поведение покупателей данного товара, определить, что влияет на решение покупателя. Часто исследования мотивов, мнений покупателя становятся частью качественных исследований. В итоге может корректироваться или составляться заново окончательный план сбыта, который часто является основой всех остальных планов фирмы и состоит из количественного плана, стоимостного плана, инструкции о скидках, сроках и условиях платежа.

При краткосрочном анализе исследуются показатели прибыльности, финансовой деятельности (краткосрочное финансирование), контролируется выполнение балансовой политики в рамках действующего законодательства.

Оценивая значение, возможность краткосрочного экономического анализа, следует помнить о необходимости высокого уровня подготовки, квалификации аналитиков-исполнителей, их профессионализма, что требует от них хорошей профессиональной «формы», которая поддерживается проведением периодических семинаров с последующей сдачей необходимого минимума, периодическими консультациями со специалистами высокого уровня и ранга. Об уровне значимости принимаемых аналитиками фирмы решений свидетельствует мнение известного японского аналитика-исследователя, который считает, что ежедневный анализ и своевременные действия по решению возникающих проблем являются более важными, чем ежемесячный бухгалтерский учет.

В процессе проведения краткосрочного анализа руководству фирмы, ее собственникам (владельцам) очень важно контролировать мотивационную значимость для подчиненных тех социально-экономических условий, которые реально существуют на предприятии и побуждают к эффективному выполнению порученного дела. Возможно, этот контроль можно назвать «мотивационным сигнализированием» (по аналогии с «финансовым сигнализированием»), когда практически непрерывно должен происходить процесс выяснения у работника степени готовности для решения различных проблем в интересах фирмы, ее владельцев. Мотивационное сигнализирование (как и финансовое) не может действовать без затрат на функционирование, которые близки по своему характеру и назначению к затратам на контроль и мониторинговые отношения (мониторинговые затраты описаны в последующих разделах). Зарубежная практика финансового сигнализирования показывает, что члены руководства фирмы, с которыми заключен контракт на непростых, очень серьезных условиях, часто используют различные сведения коммерческого характера о деятельности своей фирмы, например об изменении структуры капитала, для передачи в качестве информации о доходности и риске фирмы. Этой информацией могут воспользоваться возможные кредиторы, ин-

весторы, контрагенты, которые обладают при этом недостоверной информацией об истинном положении фирмы. Мотивационная значимость действий менеджера фирмы, организующего «утечку» информации, сводится к прямой зависимости его заработка от рыночной стоимости фирмы, и менеджер изменяет структуру капитала фирмы посредством эмиссии новых обязательств (увеличивается уровень левереджа). При этом возможно предположение о банкротстве фирмы, но поскольку банкротство — это и неприятности для менеджера, то предполагаемые инвесторы могут понять информацию как основание считать, что дела на фирме идут лучше, чем это отражает, например, рыночная цена ее акций. Как в этом случае соблюдаются интересы собственников фирмы, можно выяснить, анализируя всю ситуацию на фирме в целом, т. е. важно сопоставить внутреннее мотивационное поле фирмы для своих сотрудников, комплекс интересов собственников (владельцев) фирмы и внешнее мотивационное поле потенциальных контрагентов.

Результаты, полученные в отечественной, российской практике применения в производственных условиях на предприятиях, фирмах краткосрочного анализа и контроля за ситуацией в бизнесе, подтверждают важность оперативного учета, анализа и контроля. Во многих отраслях народного хозяйства РФ различные предприятия достаточно часто привлекают результаты оперативного анализа для принятия управленческих решений. Однако эти решения бывают принятыми к исполнению при поверхностном изучении интересов, возможностей фирмы и, как следствие, бывают недостаточно емкими в плане их (решений) выгодности. Достаточно убедительным способом повышения выгодности оперативных управленческих решений является использование системы мотивации в числе факторов, определяющих эффективность хозяйственно-финансовой деятельности предприятия. Теоретическая и практическая вузовская подготовка специалистов-аналитиков для производства предусматривает в рамках курса «Теории экономического анализа» тематику оперативного анализа. В «Управленческом учете» рассматривается интеграция оперативного и бухгалтерского учета затрат в системе управления производством, что может быть недостаточным для качественной подготовки специалистов.

1.4. Источники аналитической информации (система экономической информации, источники, система показателей, подготовка и обработка информации)

Информатизация во всех областях человеческой деятельности превратилась сейчас в глобальную проблему, кардинально решить которую можно только «всем миром». Это примерно такая же проблема, как экологическая, с которой каждой отдельно взятой стране не справиться. Поэтому не случайно, что 48-я сессия Организации Объединенных Наций, посвященная подготовке к 50-летию ООН, уделила большое внимание созданию единого мирового информационно-сотового сообщества (информационной цивилизации XXI века).

Экономический анализ базируется на системе экономической информации, которая лежит в основе оптимальных управленческих решений. Действующая, развивающаяся математическая теория информации исследует способы определения и оценки количества информации, процессов хранения и передачи ее по каналам связи. Она исходит из данных, предназначенных для сохранения в запоминающем устройстве или для передачи по каналам связи.

Создание рационального потока информации должно опираться на определенные принципы. Таковыми являются:

- 1) выявление информационных потребностей и способов наиболее эффективного их удовлетворения;
- 2) объективность отражения процессов производства, обращения, распределения и потребления, использования природных, трудовых, материальных и финансовых ресурсов;
- 3) единство информации, поступающей из различных источников (бухгалтерского, статистического и оперативного учета), а также плановых данных, устранение дублирования в первичной информации;
- 4) оперативность информации, обеспечивающаяся применением новейших средств связи и внедрением методов дистанционной передачи первичных данных непосредственно на воспринимающие устройства ЭВМ;
- 5) всесторонняя разработка первичной информации на ЭВМ с выведением на ее основе необходимых производных показателей;
- 6) возможное ограничение объема первичной информации и повышение коэффициента ее использования;
- 7) кодирование первичных данных с целью эффективного использования каналов связи и преобразующих устройств;
- 8) разработка программ использования и анализа первичной информации для целей планирования и управления.

Объективность отражения процессов производства, обращения, распределения и потребления, использования природных ресурсов — основное требование, которому должны удовлетворять действующие в настоящее время системы информации, учета и отчетности. Первичные документы, которые составляются заинтересованными сторонами (преимущественно материально ответственными лицами), и сейчас в массе своей объективно отражают суть той или иной хозяйственной операции. Но, к сожалению, имеют место и подлоги, искажения, приписки, ошибки. Переходение первичной регистрации операций на машины (телефоны, телетайпы, телевидение и другие контрольно-измерительные и передающие устройства) не только существенно сокращает трудоемкость работ, но и повышает объективность данных.

Единство информации учетного и планового характера вытекает из требований единства экономики. Однако этот основополагающий принцип не всегда соблюдался. Первичная документация в различных организациях одной и той же отрасли не унифицирована, тем более нет такой унификации на предприятиях разных отраслей, различных форм собственности. Научная система первичной экономической информации может основываться

ваться на единых принципах, свободных от ведомственной ограниченности и обособленности различных видов учета — бухгалтерского, статистического и оперативного.

В настоящее время устанавливаются единые формы бухгалтерской отчетности, приближенные к международным стандартам. Все предприятия и организации, являющиеся юридическими лицами (кооперативы, арендные, коллективные и частные предприятия, совместные предприятия с участием иностранного капитала, государственные предприятия и организации), составляют бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах по единым формам. Единство отчетных форм основывается, естественно, и на общих принципах счетоводства, хотя этот принцип, как указывалось выше, не всегда соблюдается.

Оперативность информации — одно из важнейших условий организации правильного учета, анализа и контроля во всех предприятиях различных форм собственности. Однако действующая сейчас система бухгалтерского и статистического учета этому требованию в полной мере пока не отвечает. Отчетность, поступающая в сводные звенья, как правило, не имеет значения для оперативного руководства. В лучшем случае она используется как исходный материал для составления бизнес-планов на будущее. Для текущего управления деятельностью предприятий необходим оперативный учет, вопросы методологии и техники которого требуют обстоятельной разработки. Лишь принципиально иная система экономической информации и обработка ее с помощью быстродействующих электронных машин обеспечат своевременное поступление необходимых сведений. Особое значение получает дистационная передача первичных данных непосредственно на воспринимающие устройства ЭВМ.

Рациональная система информации предполагает сокращение объема передаваемых данных. На основе необходимого (возможно, строго ограниченного) числа базисных показателей, которые постоянно накапливаются в запоминающих устройствах, на ЭВМ можно будет исчислять все производные показатели, выписывать динамические ряды, делать нужные сопоставления.

Важное значение имеют **вопросы сохранения** первичных данных в запоминающих устройствах и сроки их хранения. Информационно-логические машины, без которых немыслимо осуществление принципов кибернетического управления, наделяются исключительной памятью, но и она не беспредельна. Поэтому следует ограничить экономическую информацию исходными, базисными данными. Более того, можно рационализировать и передачу исходных данных, включая информацию лишь об их изменениях (+, -), списывать устаревшие данные, время от времени разгружая память машины.

Единая система экономической информации себя полностью оправдает, если на ее основе будут своевременно делаться выводы, если анализ машинных данных (полученных производных показателей, динамических рядов, выполненных группировок и сопоставлений, оптимальных значений переменных величин и т. д.) будет оперативным.

Взаимосвязь экономического анализа и информации выражается в том, что в процессе анализа осуществляется контроль за самой информацией, которая, в свою очередь, служит исходной базой для проведения анализа. Проверка исходных данных всегда считалась одним из важных этапов организации аналитической работы. В связи с перестройкой информационной службы контрольная функция анализа значительно усиливается.

Исследование полезности экономической информации, рациональности информационного потока в условиях его систематического нарастания — дело многосложное: постоянно уточняются взаимосвязи экономических явлений и процессов; иногда меняются традиционные представления о связях между хозяйственными показателями; осуществляется их критическая переоценка.

Микроуровневая маркетинговая информационная система состоит из следующих четырех частей:

1. Внутренняя система учета и отчетности — информация о внутрисоциальных информационных потоках, характеризующих объем, структуру и скорость товарного производства и обращения, издержек промышленных и торговых предприятий, потерях, валовых доходах, чистой прибыли и рентабельности.
2. Внешняя (разведывательная) система маркетинговой информации, позволяющая систематически наблюдать, точнее, следить за состоянием рынка (что интересует покупателей и что они приобретают, что продают конкуренты; доля рыночных операций, приходящаяся на данное предприятие).
3. Маркетинговые наблюдения и анализ; изучение конкретных проблем маркетинга, например, причин резкого сокращения продаж основного продукта или обстоятельств, позволяющих их значительно увеличить.
4. Система поддержки маркетинговых решений. Она опирается на экономико-математические методы и модели, на другие способы и приемы экономического анализа (с применением, как правило, компьютерной техники).

Особое значение для всех пользователей отчетными данными имеют пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В них находят отражение важные сведения (на начало и конец отчетного периода) о нематериальных активах по их отдельным видам, об основных средствах (по основным статьям), арендованным основным средствам, о видах финансовых вложений, о дебиторской и кредиторской задолженности, об уставном, резервном и добавочном капитале, о количестве акций акционерного общества (полностью оплаченных, неоплаченных, оплаченных частично), номинальной стоимости акций, находящихся в собственности акционерного общества, его дочерних и зависимых обществ, и о составе резервов предстоящих расходов и оценочных резервов, об объемах реализованной продукции, товаров, работ, услуг по видам деятельности и географическим рынкам сбыта, о составе издержек производства и обращения, о прочих внерализационных доходах и расходах, о любых выданных и полученных обязательствах и платежах.

Хозяйственно-финансовая деятельность промышленных, строительных, сельскохозяйственных, торговых и иных предприятий измеряется многочисленными экономическими показателями, которые можно свести в определенную систему. Показатель товарной продукции в большей степени, чем валовой, позволяет сделать в аналитическом исследовании переход к показателю реализованной продукции.

В стоимостном выражении дается оценка валовой и товарной продукции сельскохозяйственных предприятий, что необходимо и для подсчета совокупного общественного продукта.

Натуральные показатели используются в плановой и учетно-аналитической практике всех предприятий. В промышленности они применяются для количественной характеристики выпускаемой и реализуемой продукции в ее материально-вещественном содержании. Применение того или иного конкретного измерителя зависит от физических свойств продукции.

Величины оптового и розничного товарооборота, оборотных средств, издержек обращения, прибыли — все это объемные показатели.

Для принятия продуманных решений необходима информация о международных экономических, демографических, специальных и экологических процессах. Возникают повышенные требования к информации и к формируемому информационному полю (сейчас актуальность информации особенно велика). Трансформация временного акцента представлена в таблице 2.

Таблица 2

Трансформация акцента информации аграрных, индустриальных и информационных обществ

Характеристика	Аграрная эпоха	Индустриальная эпоха	Информационная эпоха
			1
Место зарождения	Средиземноморье	Атлантика	Тихоокеанский регион
Продолжительность	Тысячи лет	200-300 лет	30-40 лет (затем возможна новая эра)
Основа экономической власти	Земля	Ресурсы, заводы, оборудование, капитал	Идеи и информация
Соотношение централизации и децентрализации	Децентрализация (привязка к земле)	Централизация (организация вокруг национальных государств)	Децентрализация общества и социальных институтов и впервые глобальная взаимозависимость

1	2	3	4
Организация общества	Иерархическая структура — древние империи, феодализм	Массовое общество и при капитализме, и при социализме (одна модель для всех)	Дифференцированное общество многочисленных возможностей, нет единой модели, пригодной для каждого
Экономические модели	Основанные на дефиците (выигрыш-потеря: земля)	Основанные на дефиците (выигрыш-потеря: товары)	Основанные на потенциальном изобилии (выигрыш-выигрыш: идеи, информация)
Тип экономики	Бартерная экономика	Денежная экономика	Денежная экономика плюс существенная доля бартерного обмена
Экономический строй	Феодальная экономика и предшествующие формы	Подъем социализма и капитализма	Перестройка и капитализма, и социализма — нет «чистых» моделей, гибриды
Профсоюзы	Отсутствуют	Подъем трединионизма на Западе	Спад профсоюзного движения в связи с падением значения материального производства
Политика	Додемократическая	Представительская демократия и многопартийная система на Западе; демократический централизм в социалистических странах	Демократия участия, развитие местных форм самоуправления плюс возрастание значения глобальной кооперации
Стили управления	Жесткие классовые структуры, сословные управления	Иерархические структуры управления	Сетевые модели интерактивного управления, командные системы на принципе консенсуса, кружки качества, японский стиль управления. Устранение некоторых промежуточных звеньев систем управления.

1	2	3	4
Источники энергии	Возобновляемые энергоисточники: солнце, ветер, мускульная энергия человека	Невозобновляемые источники энергии (нефть, природный газ, уголь), энергия ядерного распада (уран, плутоний) в качестве топлива.	Возврат в возобновляемым энергоисточникам (солнце, ветер, энергия прилива, температурный градиент океана, биомасса), использование более сложной технологии и ядерного синтеза.
Демография	Сельское население	Городское население	Возможность жить вне города и иметь электронную связь
Возрастная структура	Невысокая продолжительность жизни	Увеличение продолжительности жизни	Постарение населения в развитых, но не развивающихся странах
Домашнее хозяйство и семья	Расширенная семья (несколько поколений, живущих и работающих на земле)	Атомистическая семья (отец работает, неработающая мать и двое детей)	Многочисленные типы семей, нет единой модели
Доля работающих женщин	Мужчины и женщины работают на земле	Для женщин престижно не работать (характерно для среднего класса на Западе, но не для неимущих слоев)	Растущая доля работающих женщин
Образование	Сельская школа	Массовое образование, единое для всех (предположительно демократическое)	Диверсифицированные модели образования, необходимые для удовлетворения диверсифицированных потребностей. Обучение в течение всей жизни, переквалификация.

1	2	3	4
Мировоззрение		Ньютоновская физика. Деление целого на части для анализа, дедукция	Новая физика: динамика, взаимозависимость, изучение в целом; единство и различия внутри систем, синергизм

1.5. Мотивационная основа комплексного экономического анализа предприятия, бизнеса

Практика аналитического отношения к своим хозяйственно-финансовым результатам и к итогам деятельности своих конкурентов-смежников у производителей и предпринимателей всего мира существует с момента зарождения общественных экономических отношений. Определение сравнительных результатов деятельности, стремление снизить свой предпринимательский риск, желание выявить причины ослабления производства, снижения дохода и т. д. побуждали распорядителей и владельцев доходных дел строго следить за накоплением деловой информации, за правильностью сопоставляемых хозяйственно-финансовых отчетов, за соблюдением интересов своего хозяйства, что в целом создавало базу для периодического анализа полученных данных. Подходы к проведению анализа этих результатов, его концепции, методы проведения изменялись, совершенствовались с течением времени в соответствии с изменением многих рыночных факторов, которые определялись сформировавшимися на тот период производственными отношениями и уровнем производительных сил.

Слово «анализ» (греч. *analysis* — разложение) в самом общем смысле означает процессы мысленного или фактического разложения целого на составные части, что играет важную роль в познавательном процессе и осуществляется на всех его ступенях. Процедурой, обратной анализу, является синтез (греч. *synthesis* — соединение). Что касается отдельного вида анализа — экономического анализа, то он представляет собой совокупность специальных экономических, математических и др. знаний, определяющих экономические процессы. Исследованию экономического анализа в нашей стране и за рубежом уделялось и уделяется большое внимание. Как известно, экономический анализ на уровне фирмы, предприятия имеет много направлений, их может быть до 10 и более, которые основываются на теории познания, важнейших принципах диалектики экономической теории (политэкономии). Эти направления экономического анализа охватывают всю хозяйственно-финансовую деятельность фирмы, предприятия, бизнеса. Экономический анализ классифицируется по функциональному назначению, которое созвучно с функциями экономического управления. Управленческое воздействие результатов экономического ана-

лиза сопряжено с интересами фирмы, предприятия. Следовательно, экономический анализ как метод исследования, который функционально связан с процессом управленческого воздействия, имеет тесную связь с защитой, отстаиванием интересов фирмы, которые формируются на основе мотивационной значимости результатов производственной, коммерческой деятельности фирмы. Эти результаты должны располагаться в мотивационном поле интересов руководства фирмы и тем более ее владельцев (собственников). Для уточнения версии о мотивационной значимости экономического анализа предлагаем несколько подробнее рассмотреть его мотивационное поле, систему его задач, целей, интересов, основываясь на системно-информационном подходе к функционированию иерархических структур управления.

Экономический анализ «питается» экономической информацией, поступающей для его реализации, из различных по уровням иерархии источников. На этом этапе экономического анализа выполняется исследование информационной структуры рассматриваемой экономической системы. При этом в экономической системе следует выделить уровень иерархии управления, отдельные центры управления и связывающие их информационные потоки различного мотивационного содержания. Вся экономическая система представляется в виде, условно говоря, направленного мотивационного графа, вершинами которого служат центры управления, а ребрами — потоки экономической информации. Направление ребер соответствует направлению экономических информационных потоков по прямой и обратной связи и, следовательно, в общем случае следует рассматривать два мотивационных графа.

Продолжение экономического анализа сводится к выявлению целей функционирования экономической системы и определения иерархии (уровней) этих целей, задач, интересов. Функционирование экономической системы (например, предприятия) характеризуется причинно-следственными связями, имея множество экономических параметров.

Качество функционирования экономической системы зависит от выполнения некоторой совокупности критериев, параметров, а закладываемые цели, задачи, интересы — это фактическое отражение каких-либо существенных параметров и критериев на такие пространства (мотивационные, экономические, социальные и др.), которые удобны для наблюдения за функционированием экономической системы и осуществления управленческого воздействия. Следовательно, задачи, интересы, мотивы прямо или косвенно связаны с возможностью измерения текущего функционирования экономической системы и сопоставления этих измерений с определенными значениями параметров, показателей, принятых за базовые.

Уровни целей, задач, интересов (иерархия целей) могут строиться как снизу вверх, путем обобщения интересов (массовая доля интересов с большим значением может поглотить интересы составляющих систем), — индуктивный способ, так и сверху вниз, путем конкретизации, детализации общих интересов, целей, задач, — дедуктивный подход. В ходе экономического анализа функционирования предприятия, фирмы целесообразно

пользоваться комбинированным способом: дедуктивным путем построения структуры древа целей, интересов, а индуктивным пользоваться для уточнения связей между целями, задачами, интересами.

Основной целью рассматриваемой экономической системы (фирмы, предприятия) как вариант мотивации можно принять прибыль или эффективность предприятия. Показатели прибыли, эффективности могут определяться с учетом того, в каком «режиме» в данное время работает экономическая система (т. е. в какой зоне финансовой устойчивости она находится). Такими показателями могут быть, например, характеристики финансового состояния фирмы, показатели ликвидности и др. Строго говоря, каждый «режим» должен удовлетворять нескольким показателям, мотивационная значимость которых неодинакова, и каждый из которых входит в общий критерий со своим определенным «весом», но в каждом режиме основным показателем будет какой-то один, который в сравнении с его допустимыми значениями будет сигнализировать о нарушении интересов фирмы в условиях данного мотивационного поля. Фирма, как экономическая система, может по разным внешним и внутренним причинам переходить из одного «режима» (состояния) в другой, при этом удельные веса показателей могут меняться, и показатель с малой характеристикой может стать основным, сигнализирующим в новом режиме. Можно предположить, что если величины, характеризующие эффективность экономической системы в отдельных режимах (состояниях), выразить в некоторых относительных единицах, то функционирование этой системы в целом на довольно длительном отрезке времени (T) можно определить эффективностью системы во всех отдельных режимах с учетом их относительного времени существования. Для того, чтобы сформировать мотивацию, определить цели, формализовать их и оценить эффективность экономической системы в каких-то единицах, необходимо определить мотивационное пространство, определить граничные условия, в которых будут сооружаться, строиться интересы, цели, измеряемые в различных натуральных или стоимостных единицах.

Конечная цель экономического анализа — оценка эффективности, полезности функционирования экономической системы на основе общего, объективного комплексного критерия.

Под комплексным критерием (системой экономических показателей) понимается некоторое несоответствие, несогласованность, неорганизованность функционирования экономической системы в отношении поставленных интересов, задач, целей. В этом случае экономический анализ при сравнении с заданными параметрами покажет степень их несоответствия существующим интересам экономической системы (фирмы, предприятия, бизнеса). Несоответствие, неорганизованность функционирования экономической системы может характеризовать относительное значение некоторого «ущерба» (последствия от невыполнения интересов, целей, решения некоторых задач за какой-то период времени, выражавшиеся в возможном уменьшении степени достижения вышестоящих в иерархии целей, интересов) из-за неполного достижения интереса при всех возможных ситуациях и, по-видимому, низкой мотивации, создав-

шейся внутри экономической системы. Следовательно, подобное «несоответствие» может учитывать разнообразное мотивационное состояние экономической системы в отношении ее интересов, а может быть, и вероятность создания в ней (системе) различных производственно-хозяйственных ситуаций.

«Несоответствие», возникшее в процессе экономического анализа функционирования предприятия, фирмы, бизнеса, может служить формой предоставления руководству, владельцам фирмы информации о состоянии управляемой и принадлежащей им экономической системе, т. е. формой, учитывающей выполнение интересов, поставленных задач перед управлением, и «ущерба», если мотивационные интересы не выдерживаются полностью. Управленческое воздействие экономического анализа основано на его связующих началах с основами управления производством, которые принципиально, функционально и в процессе реализации управления осуществляются на всех уровнях и во всех звеньях предприятия, организации.

Любое управленческое решение должно увязываться с мотивацией работников для выполнения производственных интересов, задач (иначе это управленческое решение будет в ущерб интересам бизнеса) и должно вытекать из ситуационной обстановки, основываясь на результатах экономического анализа. Следовательно, имеется высокая потребность в экономическом анализе как в важном промежуточном звене общей цепочки управленческого воздействия на производство, на результаты бизнеса. Включение побудительных основ мотивационной системы в процесс познания, а также при воздействии, регулировании хозяйственно-финансовых, производственных циклов с целью повышения их эффективности соответствует новым, нетрадиционным требованиям, задачам предпринимательской деятельности.

Важное значение при проведении экономического анализа имеет системность, комплексность. Системный анализ экономически вытекает из определения понятия «экономическая система» как совокупности организационно и структурно логически взаимосвязанных элементов, образующих определенную целостность, находящихся в целевом развитии и выполняющих определенные функции. В более поздних работах отмечается, что системность в экономическом анализе обусловливается тем, что хозяйственные процессы рассматриваются как многообразные, внутренне сложные единства, состоящие из взаимосвязанных сторон и элементов, и проявляется в объединении, совокупности всех специфических приемов на основе научных разработок. Нами разработаны следующие этапы аналитического обеспечения экономического, (финансового) анализа предприятия:

1. Идентификация анализируемого предприятия определенной категории в соответствии с модульным подходом.
2. Формализация информационной системы анализируемого предприятия (его цели, интересы) с учетом модульного подхода.
3. Оптимизация анализируемых показателей с учетом модульного подхода.

4. Согласование показателей в пределах выбранных моделей и определение их информационной базы данных.
5. Обработка и подготовка информации для показателей в рамках модульного подхода.
6. Расчет анализируемых показателей и диагностика состояния предприятия с учетом реальной мотивации производства.
7. Ранжирование и выявление низкоэффективных блоков мотивации на основе результатов диагностики.
8. Поиск и выявление дополнительных хозяйствственно-финансовых резервов предприятия (его мотивационного механизма).
9. Прогнозирование возможностей эффективной дееспособности предприятия на ближайший год (два).
10. Практическая реализация полученных результатов аналитического обеспечения.

В России в начале 20-х годов анализ хозяйственной деятельности развивался и углублялся значительными темпами. Он всячески поощрялся, иногда назывался экономическим анализом. Для этого направления открывались соответствующие кафедры в экономических вузах, были большие тиражи соответствующих книг, пособий, учебников. Типовые программы этого курса обновлялись, и количество часов с каждым разом увеличивалось. Но следует отметить, что анализ хозяйственной деятельности почти не касался вопросов, связанных с управлением финансовой деятельностью организаций, предприятий и складывающимися сейчас ситуациями в рыночной экономике. Анализ хозяйственной деятельности прошлых лет, как отмечает член-корр. РАН И. И. Елисеева, оказывается неприемлемым при переходе нашей страны к рыночным отношениям. Следовательно, в области анализа необходимо изучение опыта экономически развитых стран. Финансовый анализ предприятия и, в частности, финансовых блоков, сегментов его мотивационного механизма позволяет определить наиболее рациональную, выгодную систему распределения, использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов фирмы, предприятия. Любые ресурсы ограничены, и добиться максимального эффекта можно не только за счет регулирования их объемов, но и путем активизации их мотивационной значимости, деловой активности и оптимизации их величины, основываясь на интересах фирмы на конкретном этапе. Знание результатов финансового анализа некоторых блоков мотивационного механизма фирм, предприятий, бизнеса полезно и интересно для руководителей, инвесторов, бухгалтеров, статистиков, экономистов. В 50-е годы с распространением концепций текущей стоимости (оценки различных фондов в современных условиях) еще больше увеличилась роль финансовых аналитиков.

В настоящее время, в условиях экономической реформы, активизируется влияние на мотивационную систему фирмы таких новых факторов, как конкуренция, технологические изменения, быстрый рост цен, инфляция, изменчивость процентных ставок, экономическая неопределенность ситуации и др., что требует частого анализа финансовой ситуации на предприятии. Поэтому возрастает значимость финансового анализа,

который в рамках контроля, защиты интересов позволяет следить за структурой баланса как основной отчетной формой по имущественному и финансовому состоянию фирмы. Качество контроля над финансовым состоянием фирмы влияет на качество управленческого воздействия, которое целиком зависит от качества финансового аналитического обеспечения.

Актуальность, полезность финансового анализа в еще большей степени подтверждается зарубежной практикой, накопившей опыт производственной деятельности в условиях жестких рыночных отношений между фирмами, предприятиями. Мотивация их функционирования, совершенствование финансового аналитического аппарата направлены на реализацию потребности руководства фирмы, ее собственника лучше знать глубинные причины происходящих улучшений или ухудшений финансовой ситуации своего предприятия или предприятия-смежника, конкурента, знать, как много средств потребуется ему в будущем и чем будет вызвана эта потребность. Наряду с финансовым анализом на предприятиях, фирмах высокоразвитых государств в производственной деятельности широко применяется управленческий анализ, который тесно связан с управленческим учетом, называемым иногда производственным учетом, определяемым как управленческий учет плюс некоторая часть финансового учета. Главная цель предпринимательства, состоящая в получении как минимум удовлетворительной прибыли на вложенные средства, не должна достигаться в ущерб устойчивости финансового состояния предприятия. Информация для контроля финансовой устойчивости, как известно, во многом определяемая данными бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, а также отчета о движении денежных средств, в процессе аналитической обработки сравнивается, сопоставляется, и эти результаты могут анализироваться как внешними, так и внутренними пользователями, при этом зарубежные исследователи отмечают, что заранее определенного порядка анализа не существует, а есть общее правило: любая методика анализа должна выдавать информацию, по значимости своей превышающую затраты на ее получение. Мотивация анализа кредитуемого предприятия с целью снижения финансового риска имеет две цели:

- оценить финансовое положение фирмы за ряд лет (в прошлом и настоящем);
- оценить (спрогнозировать) будущие финансовые возможности кредитуемой фирмы.

Жесткие требования, предъявляемые к результату аналитического обеспечения предприятий, фирм (их мотивационному механизму), соответствуют условиям переходной рыночной экономики Российской Федерации. И меняющаяся внешняя обстановка формирует серьезные требования к совершенствованию экономического и финансового анализа в некоторых аспектах и направлениях. Например, привлечение информации о внешней ситуации на рынке выпускаемой предприятием продукции или оказываемых услуг проводится по заданию собственника или менеджеров этого предприятия, отвечая их интересам.

Следует отметить полезность представленной теоретической концепции выполнения экономического анализа в виде системного аналитического обеспечения коммерческого предприятия. Представлены разработанные этапы проведения экономического, финансового анализа на основе мотивации бизнеса и модульного принципа формирования плана счетов в бухгалтерском учете. На основании выполненных исследований получены результаты, позволяющие улучшить выполнение экономического, финансового анализа за счет совершенствования методологической и методической базы системы экономического и финансового аналитического обеспечения коммерческого предприятия.

Стратегический анализ и мотивация бизнеса занимают особое место в развивающемся российском предпринимательстве. В отечественной литературе, посвященной проблеме развития экономического анализа, большое внимание уделяется совершенствованию аналитических методик для определения производственных результатов будущего периода, результатов в перспективе. В частности, в известной широкому кругу специалистов работе М. И. Баканова и А. Д. Шеремета приведены результаты исследования и рекомендации по осуществлению перспективного (прогнозного) анализа. Наряду с текущим и оперативным видами анализа, перспективный (прогнозный) экономический анализ является важным инструментом повышения результативности управленческого воздействия, эффективности производства. Современная экономическая прогнозистика, основанная в большинстве случаев на динамических (временных) рядах, позволяет, опираясь на достаточную, полную и достоверную информацию, рассчитывать экономические показатели на определенный отрезок будущего периода.

Зарубежная практика показывает достаточно широкое применение на различных макро- и микроуровнях стратегического управления хозяйственно-экономическими процессами, которое предполагает наличие следующих пяти элементов: умение смоделировать ситуацию; способность выявить необходимость изменения; способность разработать стратегию изменения; способность использовать в ходе изменения надежные методы; способность воплотить стратегию в жизнь. Мотивационные основы стратегического управления можно свести к пониманию закономерности взаимодействия между потребностями экономической системы, потребительским спросом, деятельностью конкурентов и потребностями собственной фирмы и ее способностью удовлетворить спрос потребителей. Следовательно, для четкой формализации стратегической управленческой мотивации необходим стратегический анализ. Стратегический анализ, с другой стороны, является частью стратегического мышления, основанного на способности «перемещаться» от конкретного к абстрактному и наоборот. Стратегический анализ тесно связан со стратегическим моделированием. Многие стратегические модели основаны на методе исследования операций, которые, по утверждению известного шведского исследователя Бенгта Карлофа, в свете нового мышления вызывают сомнения. Для эффективной ориентации в области стратегии важно знать старый и новый варианты матрицы Бостонской консультативной группы, модели Мак-Кин-

си, «кривую опыта» и др. методы. Подобные модели помогают лучше понять ряд процессов, связанных с мотивацией, причины возникновения потребностей. При этом следует отметить, что трудно определить метод, позволяющий измерить эффект, позволяющий осуществить стратегическое управление и определить (назначить) материальное вознаграждение, соразмерное с этим эффектом.

Стратегический анализ, стратегическое управление связаны с разработкой программы, позволяющей учесть, рассчитать необходимые ресурсы, обосновать, составить бюджет в соответствии с намеченной программой, т. е. стратегический, управлеченческий аспект бюджета. На основании стратегического анализа меняется стратегия предприятия, формируются и вкладываются средства в новую технологию; меняются базовые, основные потребители; появляются новые конкуренты; изменяется государственная политика и др.

Стратегический анализ является основой управлеченческой стратегии. Для анализа стратегии зарубежными специалистами разработаны следующие структуры: портфель ценных бумаг, логика отрасли, предприятия. Предприятие как главный объект стратегического анализа рассматривается в следующих аспектах:

- идеологическая основа (видение цели, корпоративная миссия и стратегия, потребительская оценка);
- внешняя эффективность — рынки (потребность, доля на рынке, новые отрасли предпринимательства, потребительская оценка качества);
- внутренняя эффективность — ресурсы (затраты, капитал, производительность);
- стратегическое управление (способность наметить курс и организовать дело в соответствии с выбранным курсом, способность повысить энтузиазм и заинтересованность людей в работе).

Глава 2. Анализ финансового положения предприятия

2.1. Анализ формирования и распределения прибыли (значение задачи, информационная база, соотношение «затраты — выпуск — результаты»)

Известно, что прибыль и убытки являются финансовыми результатами деятельности предприятия. Большое количество показателей, характеризующих финансовое положение, создает методические трудности их системного рассмотрения. Различия в назначении показателей затрудняют выбор каждым участником товарного обмена тех из них, что в наибольшей степени удовлетворяют его потребность в информации о реальном состоянии данного предприятия. Например, администрацию предприятия интересуют масса полученной прибыли и ее структура, факторы, воздействующие на ее величину. Налоговые инспекции заинтересованы в получении достоверной информации о всех слагаемых балансовой прибыли: прибыли от реализации продукции, прибыли от реализации имущества, внерационационных результатах деятельности предприятия и др. Анализ каждого слагаемого прибыли имеет не абстрактный, а вполне прикладной характер, потому что позволяет учредителям и акционерам выбрать значимые направления активизации своей деятельности и деятельности предприятия. Другим участникам рыночных отношений (обмена) анализ прибыли (дохода) позволяет выбрать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию экономических потерь, а также финансового риска от вложений в данное предприятие.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов:

- исследование изменений каждого показателя за текущий анализируемый период (проведение так называемого горизонтального анализа показателей финансовых результатов за отчетный период);
- исследование структуры соответствующих показателей и их изменений, что принято называть вертикальным анализом показателей;
- изучение динамики изменения показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов, т. е. так называемый «трендовый анализ» показателей.

Задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснованность фактических данных об образовании и распределении прибыли; выявление и измерение действия на прибыль различных факторов; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

Балансовая прибыль отражает общий финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности предприятия в отчетном периоде с учетом всех ее сторон. Важнейшая составляющая этого показателя — прибыль от реализации продукции — связана с факторами производства и реализации продукции. Поэтому основное внимание аналитика должно быть сконцентрировано на исследовании причин и факторов изменений по данному показателю.

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае зависит от таких факторов, как объем реализации в оценке по базисной полной себестоимости; структура в составе продукции; отпускные цены на реализованную продукцию; цены на сырье, материалы, топливо, тарифы на энергию и перевозки; уровень затрат материальных и трудовых ресурсов; нарушение хозяйственной дисциплины; уменьшение затрат на 1 руб. и др.

Обычно используются следующие способы повышения прибыли предприятия:

- снижение налогов за счет использования льготного налогообложения;
- уменьшение дивидендов акционерам;
- задержка выплаты зарплаты работающим;
- задержки в оплате поставщикам и т. п.

В дополнение к перечисленным могут быть рекомендованы следующие подходы:

- своевременное списание безнадежных долгов (не дожидаясь истечения трехлетнего срока);
- использование оценок FIFO и LIFO;
- форсирование износа нематериальных активов, нормативы на которые устанавливаются предприятием;
- ускоренный износ основных средств.

В теории и практике различают несколько уровней инфляции, которые можно классифицировать, по данным С. М. Никитина, Е. К. Семенова (Гиперинфляция: латиноамериканский опыт и Россия.//Деньги и кредит. 1993. №6. С.42), следующим образом (табл. 3).

Таблица 3
Классификация уровней инфляции

Изменение цен за год в %	Индекс инфляции за год (разы)	Название уровня инфляции
1	1.01	Низкая
10	1.1	Ползучая
100	2	Галопирующая
1000	11	Гиперинфляция
10000 и более	101	Суперинфляция

Небольшая инфляция считается допустимой и даже полезной, потому что способствует росту активности владельцев денег, побуждая вклады-

вать их в прибыльные мероприятия, поскольку деньги, находящиеся без движения, быстро теряют в цене.

Однако высокая инфляция отрицательно влияет на весь процесс воспроизводства и является основным дестабилизирующим фактором развития производства и устойчивости финансового положения предприятий.

Большинство предприятий оказались не подготовленными к анализу воздействия инфляции на свое финансовое положение, к необходимости учета этого воздействия в своей повседневной хозяйственной практике.

Инфляция обесценивает все доходы и поступления предприятия. Малейшая отсрочка платежей ведет к тому, что предприятие получает лишь часть причитающегося дохода.

Инфляция ведет к неоправданному росту потребности предприятия в оборотных средствах, потому что затраты на сырье и материалы, заработную плату, амортизацию и прочие элементы, учитываемые в себестоимости продукции по ценам предыдущего периода, не возмещают суммы реальных расходов предприятия в текущем периоде. Инфляция искажает реальную стоимость капитала предприятия, его активов и обязательств.

В условиях инфляции финансовые отчеты предприятий о результатах хозяйственной деятельности, финансовом состоянии и использовании прибыли могут оказаться источником необъективной информации, так как различные элементы баланса теряют свою стоимость с различной скоростью. Например, денежная наличность и дебиторская задолженность, представляющие собой требования о выплате фиксированной суммы в будущем, в связи с инфляцией теряют свою стоимость и ведут к убыткам предприятия на сумму снижения покупательной способности долговых денег. И наоборот, предприятия, увеличивающие свою кредиторскую задолженность, т. е. придерживающие оплату счетов поставщиков и других обязательств (по оплате труда, отчислений в бюджет, соцстрах и прочим кредиторам), извлекают выгоду, потому что могут расплатиться по своим обязательствам деньгами со сниженной покупательной способностью.

Стремясь сохранить реальный уровень оплаты труда, предприятия увеличивают фонды потребления в ущерб фондам накопления и развития. Однако выдвижение на первый план тактических задач управления наносит вред стратегическим целям и интересам предприятия, ведет к развитию феномена «затухания» инвестиционной активности предприятий, к «проеданию» средств, предназначенных для расширенного воспроизводства. Высокая инфляция затрудняет процесс не только расширенного воспроизводства капитала предприятия. Производство свертывается, предприятия оказываются на грани банкротства. Основные средства предприятий (здания, сооружения, машины и оборудование), а также производственные запасы (сырье и материалы, малоценные предметы и т. п.) приобретаются в предшествующие периоды, когда покупательная способность денег была выше. Перенос стоимости этих активов на готовый продукт (амортизация и текущие затраты на производство) осуществляется в текущем периоде, т. е. запаздывает во времени, и, таким образом, в заведомо заниженной стоимости. Чем продолжительней период операционного цикла (длительность производственного цикла), тем ниже перенесенная

стоимость, тем «худее» источник накоплений предприятия на финансирование развития производства (инвестиций) за счет амортизации. Наряду с этим текущие затраты и амортизация основных средств, исчисленные в оценке по более высокой покупательной способности, для определения финансовых результатов вычитаются из поступлений (выручки от реализации) за текущий период, оцениваемых по более низкой покупательной способности денег. Результатом этого является завышение финансовых результатов деятельности, увеличение налогооблагаемой прибыли, а следовательно, увеличение уплачиваемых налогов и, опять же, уменьшение источников финансирования развития производства. Иллюстрацией может послужить переоценка основных средств, проведенная в Российской Федерации в 1992 году. Результатом этой переоценки стало увеличение от 3 до 46 раз основных фондов и фондов специального назначения. На самом деле таких средств у предприятий не появилось, зато при анализе предприятия мы получаем картину мнимой абсолютной платежеспособности и высокой ликвидности.

Таким образом, в условиях инфляции в связи с искажением информации отчетов пользователи могут принимать решения, неадекватные реальному процессам. Объективно оценить финансовое состояние и финансовые результаты деятельности предприятия без коррекции на инфляцию данных отчетности невозможно. Мировая учетная практика накопила определенный опыт устранения искажающего влияния инфляции на данные бухгалтерской отчетности. Существует два основных подхода к учету влияния изменения цен. Первый известен как «оценка объектов бухгалтерского учета в денежных единицах одинаковой покупательной способности», второй — как «переоценка объектов бухгалтерского учета в текущую стоимость». Первый подход основан на трактовке капитала как вложенных в фирму денежных средств (пассив), второй трактует капитал как имущественную массу, т. е. выбор материальных и нематериальных ценностей (актив).

Первая методика пропагандируется сторонниками концепции финансовой природы капитала, вложенного в тот или иной вид бизнеса. Сторонники этой концепции абстрагируются от предметно-вещественной структуры активов предприятия. Упор делается на общую оценку капитала фирмы в целом с учетом покупательной способности денежной единицы, ее колебаний во времени, характеризующихся изменением индекса среднего уровня цен.

Смысл первой методики учета влияния изменения цен заключается в периодическом пересчете по индексу цен активов и обязательств предприятия с учетом изменения покупательной способности денежной единицы. Все операции должны отражаться в текущем учете по ценам срещения, но при составлении отчетности данные корректируются с помощью индекса общего уровня цен. В результате достигается временная упорядоченность элементов каждой статьи баланса или отчета о финансовых результатах. В итоге относящиеся к различным периодам времени затраты выражаются в сопоставимых ценах.

Вторая методика пропагандируется сторонниками предметно-вещественной природы капитала, вложенного в тот или иной вид бизнеса. Суть второй методики заключается в пересчете всех статей отчетности исходя из продажных цен. Основная проблема состоит в достаточной сложности и субъективности формирования текущих оценок статей. Именно по этой причине вторая методика подвергается серьезной критике.

Существует еще один метод учета инфляции. Он заключается в переоценке активов, выраженных в национальной денежной единице, по курсу более стабильной валюты. Здесь также есть некоторые неудобства. Любая денежная единица подвержена влиянию инфляции, определяемой условиями экономики в данном государстве. Однако этот метод эффективен в условиях гиперинфляции, при котором темп инфляции на протяжении 3-х лет, не менее 100%. Преимущество метода заключается в простоте пересчета. Единственная проблема — выбор твердой валюты.

Финансовый анализ является гибким инструментом в руках руководителей предприятия. Вместе с тем его выводы и заключения носят кратковременный характер в силу постоянного изменения состояния. Особенно это касается малых предприятий, фирм и ИЧП. Чтобы снизить воздействие инфляции на финансовые результаты деятельности предприятия, необходимо своевременно контролировать уровень рентабельности, закладываемой в расчетную цену изделия.

В результате анализа зарубежного опыта видно, что практически вся база налогообложения формируется в процессе экономического цикла «затраты — выпуск — результаты». Имеющиеся в России разработки подтверждают актуальность этого подхода в организации бухгалтерского учета и анализа, в частности, при использовании модульного подхода, когда почти все налогооблагаемые базы по всем налогам находятся в модуле «затраты — выпуск — результаты». Исключение составляет налог на имущество. Счета «затраты — выпуск — результаты» предназначены для определения результатов в целом по предприятиям, бизнесу по видам деятельности: основная, финансовая, реализация прочих активов. В результате применение модульного принципа в организации системы учета на предприятии любого ранга и масштаба, помимо прочих преимуществ, возможно применение простого счетоводства с использованием принципа простой записи на основании счетов «затраты — выпуск — результаты».

2.2. Особенности аналитического процесса и возможные приемы финансового анализа предприятия на основе финансового учета

Финансовый учет как основа финансового анализа должен предусматривать в основном получение информации, необходимой для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, и осуществляться в соответствии с законодательством, отечественными стандартами и другими регламентирующими документами.

Финансовый учет представляет собой практически ориентированную область деятельности, а потому для него важны четкие и ясные руководящие начала, которыми можно было бы пользоваться в каждом случае, не допуская грубых профессиональных ошибок.

В отечественной практике бухгалтерского учета предпочтение отдано регулированию посредством многочисленных конкретных правил, предписаний, положений, указаний и т. п.

В западной практике используются принципы бухгалтерского учета, которые получили широкое распространение в профессиональной среде бухгалтеров.

1) Принцип национальной денежной единицы.

Имущество, обязательства, капитал и хозяйственные операции для отражения в финансовом учете и финансовой отчетности должны быть оценены в денежном выражении. Все факты (независимо от их экономической значимости), не имеющие денежной формы выражения, не могут системно отражаться в финансовом учете.

Предприятие, зарегистрированное на территории Российской Федерации, осуществляет оценку своих активов, пассивов и хозяйственных оборотов, а также их отражение на счетах системы финансового учета в рублях.

Операции в иностранной валюте по банковским счетам, расчетам и обязательствам, а также поступившие с оценкой в иностранной валюте материальные ценности, нематериальные активы, ценные бумаги и другие виды имущества отражаются в финансовом учете в рублях в суммах, определяемых путем пересчета иностранной валюты по курсу Центрального Банка Российской Федерации, действовавшему на дату совершения операций. Одновременно указанные записи производятся в аналитическом и управлеченческом учете в валюте реальных расчетов и платежей.

Остатки средств по валютным счетам в банках и иных кредитных учреждениях, другие денежные средства (включая денежные документы), ценные бумаги, дебиторская и кредиторская задолженность в иностранной валюте отражаются в финансовой отчетности в суммах, определяемых путем пересчета иностранных валют по курсу Центрального Банка Российской Федерации, действующему на последнее число отчетного периода.

Пересчет стоимости имущества и обязательств, выраженной в иностранной валюте, официальный курс которых по отношению к российскому рублю не устанавливается, производится с использованием кросс-курса.

Денежная единица в финансовом учете принимается в той покупательной способности, которую имеют деньги в момент регистрации хозяйственных операций на счетах финансового учета. Последующие и предыдущие изменения в покупательной способности денег не влияют на стоимостную оценку, хотя, как известно, они бывают весьма значительны.

2) Принцип обособленности предприятия.

Счета хозяйствующего субъекта (предприятия) ведутся обособленно от счетов (личных, расчетных и т. п.) связанных с ним лиц — субъектов делового партнерства.

В бухгалтерском учете и на балансе следует отражать только имущество, которое согласно законодательству признается собственностью конкретного предприятия. Все прочие ценности, обязательства и денежные средства должны учитываться за балансом. Такой подход выражает разделенность имущества субъектов рыночных отношений, являясь одновременно

основой для определенного каждым участником рынка действительного имущественного и финансового состояния предприятия.

Этот принцип предполагает, что в любом хозяйстве бухгалтерский учет должен начинаться с записей, которыми закрепляется первоначальное имущественное состояние хозяйствующего субъекта как собственника. Право собственности сводится к трем моментам: праву владения — возможности фактического владения вещью, праву пользования — возможности по своему усмотрению и в своих интересах совершать действия, определяющие дальнейшую судьбу имущества, которым владеет собственник.

Принцип имущественной обособленности сохраняет свою силу при организации учета конкретных объектов имущества и обязательств предприятия.

В международных стандартах бухгалтерского учета подчеркивается, что при определении актива как учетной категории право собственности не является безусловным. Так, имущество, находящееся в аренде, является активом данного предприятия, если последнее контролирует прибыли, ожидаемые к поступлению от данного имущества. Способность предприятия контролировать прибыль рассматривается при этом как эквивалент юридических прав предприятия на доходообразующее имущество.

3) Принцип действующего предприятия.

Бухгалтерский учет осуществляется непрерывно с момента регистрации предприятия до его ликвидации (в период ликвидации действуют особые правила). Предположение о непрерывности деятельности предприятия означает, что, принимая какое-либо решение по вопросам учетной политики предприятия, следует полагать, что в обозримом будущем предприятие будет продолжать свою обычную деятельность, что у него отсутствуют намерения или необходимость внезапно самоликвидироваться или существенно сократить масштабы деятельности.

Этот принцип позволяет логично и последовательно реализовать концепции сохранения и увеличения капитала, подготовить план счетов финансового учета и программу отчетности (с ранжированием по срочности удовлетворения долгов по обязательствам предприятия), определить единый подход к политике амортизации и т. п.

Финансовый учет, формируя информацию для составления бухгалтерской отчетности, должен содержать сведения, имеющие ценность для пользователей в процессе принятия ими экономических решений: о предшествующих сделках, отражаемых на счетах в отчетном периоде, о текущих хозяйственных операциях. Следуя этому принципу, финансовая отчетность дает информацию пользователям не только по выполненным хозяйственным операциям, но и по обязательствам, по которым необходимо платить в будущем.

Принцип действующего предприятия оправдывает последовательное применение принципа исторической оценки стоимости: в текущем финансовом учете оценка по фактической себестоимости активов и обязательств в момент их возникновения сама по себе не решает всех учетных проблем, но создает надежную оценку для корректировки исторических оценок (в ценах соответствующих периодов времени) на основе индексов

цен, дисконтных множителей и других поправочных коэффициентов. Последовательное соблюдение данного принципа позволяет в полной мере обеспечить контроль над реальным финансовым ростом капитала.

Отступление от принципа постоянно действующего предприятия допускается в экстремальных условиях инициативного или вынужденного прекращения функционирования предприятия — ликвидации или банкротства. В этих случаях принцип исторической оценки стоимости активов, обязательств и капитала должен быть нарушен в пользу объективно сложившихся конъюнктурных оценок рынка, расчеты деловых партнеров на момент ликвидации предприятия должны быть завершены. Реальная стоимость капитала будет определяться уравнением:

$$\text{Капитал} = \text{Активы} - \text{Обязательства}.$$

4) Принцип исторической оценки стоимости.

Принцип равнозначен последовательному применению правила оценки имущества и обязательств предприятия по фактически сложившейся стоимости, относимой к тому моменту времени, когда зафиксирована хозяйственная операция. Фактически сложившаяся оценка осуществляется путем подсчета произведенных предприятием расходов по приобретению, получению или по производству активов в денежном выражении и обязательств, подлежащих оплате.

Обычно на сумму первоначально зафиксированной денежной оценки имущества и обязательств не влияют последующие изменения экономической конъюнктуры, что является одной из причин несопадения первоначальной и рыночной (конъюнктурной) оценок стоимости: первая оценка ориентирована на характеристику стоимости зачисляемых на баланс активов и обязательств, тогда как вторая показывает ценность актива с точки зрения его реализации в текущих условиях.

Принцип денежного выражения активов и обязательств по фактической стоимостной оценке в соответствующих периодах их возникновения на предприятии не означает, что такого рода оценка остается фиксированной, неизменной в течение всего периода их существования. Выделение этого принципа в самостоятельный означает лишь то, что в финансом учете нет места произвольным оценкам.

Здесь широко применяются процедуры, лишь внешне схожие с конъюнктурным стоимостным оцениванием. Оборотные активы и текущие обязательства могут быть переоценены (корректированы) на отчетную дату в соответствии с рыночной конъюнктурой, сложившейся к моменту составления финансовой отчетности, при наличии на то оправдательных документов (котировки ценных бумаг, свидетельства о безнадежности дебиторской задолженности). Материальные объекты длительного пользования могут оцениваться по восстановительной стоимости с целью их приближения к рыночным условиям.

Изменение (точнее, корректировка) первоначальной стоимости при включении активов и обязательств в баланс возникает в случае отражения износа (амортизации) погашения. При этом корректировка влияет не на саму первоначальную оценку, а на стоимость, включаемую в валюту баланса, относимую на издержки и т. д.

В части запасов предприятия фактическая стоимость претерпевает модификации по причине особых условий признания ранее понесенных затрат: методы LIFO, FIFO, HIFO и другие являются лишь способом описания затрат на производство и вовлечение запасов в хозяйственный оборот на основе зафиксированных оценок в первичных документах по первоначальной стоимости этих запасов, но ни в коем случае не какой-то новой оценкой имущественных ценностей.

5) Двухстороннее отражение хозяйственных операций.

Принцип, в силу которого все хозяйственные операции получают двойственное счетное отражение.

Так как активы предприятия могут быть востребованы его владельцем либо кредиторами, а общая сумма претензий не может превышать стоимости этих активов, всегда соблюдается основное бухгалтерское уравнение:

$$\text{Активы} = \text{Обязательства} + \text{Капитал}$$

или

$$\text{Активы} = \text{Пассивы}.$$

6) Принцип отчетного периода.

Принцип означает, что все пользователи информации, формируемой в системе финансового учета, вынуждены исходить из того, что отчетный порядок предъявления информации, накапливаемой в бухгалтерских регистрах, по своей природе неоднозначен, а потому требуется определение этой процедуры. С формальной точки зрения равноправны различные точки отсчета деловой активности: момент учреждения и регистрации предприятия, наиболее характерный момент в его экономической жизнедеятельности, финансовый отчетный период, календарный отчетный период.

В Российской Федерации периодом для финансовой отчетности устанавливается календарный астрономический год с 1 января по 31 декабря. Квартальная отчетность, представляемая в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, является промежуточной и заполняется накопительными итоговыми данными с начала отчетного года.

Порядок определения отчетного периода не является одинаковым в мировой практике. Так, в США и в Великобритании в качестве отчетного периода рассматривается финансовый год (с 1 октября по 30 сентября) или хронологический год с момента учреждения предприятия. Такая практика сказывается на данных, приводимых по состоянию на отчетную дату в бухгалтерском балансе, а также на формировании финансовых результатов, взаимоотношениях с бюджетом и внебюджетными фондами, на аналитических возможностях отчетных документов. В подавляющем большинстве зарубежных стран финансовый результат в виде чистой прибыли формируется только за отчетный год.

7) Принцип консерватизма.

Принцип означает, что счетный работник всегда должен быть склонен к наиболее реальным оценкам активов и обязательств. Поскольку они прямо влияют на валюту баланса, следует руководствоваться мотивами осторожности. Трудно объективно оценить стоимость акций, облигаций, немате-

риальных активов. Осознавая недостаточность и противоречивость использования принципа фактической стоимости в оценке реального имущественного положения, представленного балансом предприятия, бухгалтеру данным принципом предписывается предусмотрительность вероятных денежных оценок. Особенно ощутимо это проявляется при переоценках по восстановительной стоимости в условиях инфляции, в оценке финансовых активов по биржевым котировкам и доходов будущих периодов, признания полученными процентных доходов, дивидендов.

8) Принцип раздельной оценки.

Принцип раздельной оценки стоимости имущества, обязательств, капитала хозяйствующего субъекта означает, что каждая их часть должна оцениваться отдельно с последующим обобщением в балансе. Например, учет основных средств должен вестись по инвентарным объектам, учет расчетов с дебиторами (кредиторами) — раздельно по каждому лицевому счету, расчеты по хозяйствующим субъектам при совместной деятельности — отдельно от хозяйствующих субъектов, которые ведут дела с предприятием на общих коммерческих основаниях. Отсюда следует неправомерность сальдирования разнохарактерных обязательств, свернутого отражения прибылей и убытков от операций финансового и инвестиционного характера, сальдирования расчетов на кontoокоррентных счетах.

9) Принцип критического момента учета.

Принцип позволяет ответить на простые, но принципиальные вопросы: «Когда признавать совершенной хозяйственную операцию? Когда должен быть зарегистрирован на счетах бухгалтерского учета факт этого совершения?» От ответа на эти вопросы зависят величины финансового результата, отражаемого как учетная категория.

Традиционно бухгалтерия придерживается принципа, согласно которому хозяйственная операция должна быть зарегистрирована на момент перехода права собственности от продавца к покупателю, а равно и при возникновении обязательства платить. Юридически оба момента фиксации факта равнозначны, хотя с экономической точки зрения дело обстоит совсем не так из-за неэквивалентности сделки для каждого из партнеров.

Заранее определенным критическим моментом времени, например реализации, в который должна быть зарегистрирована хозяйственная операция, может быть факт:

- отгрузки товара поставщиком (продавцом),
- получения товара покупателем,
- выставления счета на оплату товара покупателем,
- поступления денежных средств на счет продавца.

Первые три способа фиксации фактов в учете относят к методу начислений — методу признания факта совершения сделки, последний способ часто называют «кассовым методом» оплаты. В учете поступлений от реализации и издержек способы фиксации фактов часто комбинируют: поступления от реализации — по кассовому методу, а издержки — по методу начислений.

Оборот ценностей на предприятии не имеет конца в силу его непрерывности. Он может быть представлен в зависимости от специфики пред-

принимательства и типа предприятия схемой операционного цикла предприятия. Этот цикл, по сути, отражает два взаимосвязанных потока активов — приток денежных средств или обязательств к получению — в результате реализации товаров и услуг заказчиками и оттока ресурсов, которые были необходимы для получения этих поступлений в виде издержек.

В сочетании с принципом консерватизма принцип критического срока учета имеет две стороны: поступления признаются только тогда, когда на то имеется обоснованная уверенность; поступление должно быть признано в самом раннем периоде, в котором предприятие выполнило все условия для получения заработанного дохода и есть реальная возможность достоверно оценить сумму денежных или бартерных поступлений.

Расходы признаются, как только возникает обоснованная возможность их начисления.

Метод учета по поставке означает признание поступления в периоде, в котором поставляются товары и предоставляются услуги.

Метод учета по договору поручения означает, что поставщик отправляет товары агенту, который берет на себя их реализацию. Пока товары не проданы, они остаются собственностью поставщика и могут быть ему возвращены.

Метод учета по франшизе (при передаче монопольных прав на торговую марку, ноу-хау и т. п. в пользу покупателя) — поступления и доход признаются в течение периода действия соглашения о передаче прав, а не по факту получения доходов от использования франшизы.

Метод учета по этапам исполнения контракта (в случае длительного характера производства — строительство домов, судов и т.п.) может быть реализован, как:

- оплата определенной, заранее оговоренной суммы по факту реализации этапов проекта (контракт с твердой ценой),
- оплата в зависимости от фактических затрат на реализацию этапа проекта плюс прибыль исполнителя работ (контракт с возмещением издержек).

Поступления и доход признаются по мере фактической приемки — сдачи объекта (метод учета по совершению контракта).

Метод учета по рассрочке учитывает определенную сумму, пропорционально части стоимости, которая приходится на данный период. Нестабильность курса рубля заставляет использовать некоторые общие подходы к оценке хозяйственных операций, совершаемых с использованием иностранных денежных единиц. Общий принцип оценивания состоит в том, чтобы максимально приблизить масштаб денежных единиц к моменту совершения хозяйственной операции.

10) Принцип доказательности учета.

Этот принцип считается соблюденным, если при отражении хозяйственных операций на счетах финансового учета последние документально подтверждены и юридически правильно оформлены (документы имеют юридическую силу и принимаются в качестве доказательств деловыми партнерами и правоохранительными органами).

11) Принцип экономической трактовки расходов и доходов.

Эффективность хозяйствования выражается в приросте капитала за отчетный период посредством сопоставления текущих доходов и расходов предприятия. Доходы рассматриваются как приращение активов или уменьшение внешних обязательств, приводящих к росту капитала, отличному от первоначальных вкладов владельцев в уставный капитал. Текущий прирост капитала имеет различные компоненты: продажи, сборы, проценты, дивиденды, ренты, гонорары в форме прироста активов — денежных средств, дебиторской задолженности, товаров и услуг, полученных в обмен на поставленные товары и услуги. Прирост капитала может также выражаться в виде выполнения принятых обязательств — предоставить кредитору товары и услуги в счет урегулирования обязательств по оплате задолженности. Расходы представляют собой уменьшение экономических ресурсов в рамках отчетного периода в результате выбытия и использования активов, а также возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала, отличного от распределения уставного капитала между его владельцами.

В соответствии с принципами постоянно действующего предприятия, отчетного периода, консерватизма оценок, критического момента учета и др. расходы и доходы признаются в отчетном периоде, в котором они возникли, независимо от времени оплаты израсходованных ресурсов и даты поступления денежных средств от реализации товара. Поступления от реализации отражают приток капитала в форме денежных средств или требований на доходы (в виде счетов к получению, векселей к получению и т. п.) в результате продажи товаров, работ и услуг. Принцип учета поступлений от реализации допускает также признание реализации по меньшей цене продажи (в случаях применения торгового диконта, неинкассации безнадежных долгов или продажи в кредит).

Поступления и затраты, как правило, должны рассматриваться при формировании чистого дохода (чистой прибыли) предприятия. Затраты (а равно и поступления), связанные с изъятием (или наоборот, с инвестированием дополнительного) капитала по воле собственника не могут рассматриваться в качестве поступлений или затрат в связи с деловой активностью хозяйствующего субъекта, а потому эти операции не рассматриваются как реализация и связанные с ней издержки.

Доходы и расходы могут быть представлены в счете прибылей и убытков различными способами, что продиктовано уместностью информации для пользователя, принимающего хозяйствственные решения. Прежде всего, это касается отделения финансовых результатов от обычной эксплуатационно-операционной деятельности и, в случае чрезвычайных событий, от основной и финансово-инвестиционной деятельности, а также учетных финансовых результатов, возникающих в результате процедур систематического и регулярного присоединения (финансовой амортизации) прибыли или убытков предыдущих и будущих отчетных периодов. Если хозяйственная операция связана одновременно с доходом и издержками, то констатация этого учетного факта должна быть произведена в одном и том же отчетном периоде. Объединенное отражение сопряженных доходов

и расходов, которые совместно возникают от одинаковых операций или других событий, ни в коем случае не дает права на отражение статей балансовых обобщений, которые не отвечают определениям активов и пассивов.

Связаны ли между собой анализ хозяйственной деятельности и аудит, существует ли у этих видов деятельности что-то общее? Да, безусловно, они пересекаются в своих методах и областях исследования. Хотя аудит нельзя отождествлять с анализом хозяйственной деятельности или ревизией, но у этих видов деятельности много общего. При осуществлении своей деятельности аудиторы часто пользуются процедурами (методами) этих и других областей контрольно-аналитической деятельности. Финансовый анализ также можно рассматривать как вид аудиторских услуг.

Ревизия — это часть системы управленческого контроля, проверяющая законность, достоверность и экономическую эффективность совершенных хозяйственных операций. Ревизия решает задачи хозяйственной системы по сохранности активов и пресечению злоупотреблений. После завершения ревизии составляется акт, делаются организационные выводы и указания, обязательные к выполнению. Выполнение этих указаний контролируется и проверяется. Особенно близок к ревизии внутренний аудит.

Аудит — это независимая проверка финансовых отчетов и финансовой информации объекта с целью анализа его деятельности и получения выводов о соответствии финансовой отчетности действительности. Для проверяемой фирмы (клиента) аудит решает задачи по привлечению новых пассивов (инвесторов, кредиторов) и повышению платежеспособности. Для потенциальных и реальных акционеров (инвесторов) аудит решает проблемы достоверности информации и направления вложений капитала.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности подразумевает изучение структуры предприятия (фирмы или организации) и источников их формирования, делает вывод об эффективности и надежности деятельности фирмы и ее руководства. При анализе используются в основном данные бухгалтерской отчетности (в первую очередь баланс). Проводятся горизонтальный (сопоставление статей баланса и исчисляемых показателей за несколько отчетных периодов) и вертикальный анализ, который дает возможность сравнения деятельности данной фирмы с другими (сумма активов берется за 100%, а отдельные статьи выражаются как относительная процентная величина от общей суммы). Часто используется сочетание горизонтального и вертикального анализа, рассчитываются показатели динамики (экономического роста) фирмы, показатели деловой активности, ликвидности и эффективности использования ресурсов.

Таким образом, анализ хозяйственной деятельности является составной частью аудита, но этот анализ совершается не изнутри, а проводится независимыми проверяющими как внешний анализ (внешний аудит). Аудиторская деятельность не сводится только к проверке достоверности отчетности. Аудиторские услуги включают в себя анализ хозяйственной деятельности, консультации в области хозяйственного права и бухгалтерского учета и т. д.

Конкретно финансовый анализ можно рассматривать как способ накопления, трансформации и использования данных финансового характера, имеющий целью:

1. оценить текущее и перспективное финансовое положение предприятия,
2. оценить возможные и целесообразные темпы развития предприятия с позиции их обеспечения,
3. выявить доступные источники средств и оценить возможности и целесообразность их мобилизации,
4. спрогнозировать положение предприятия на рынке капиталов.

К важнейшим задачам, которые преследует проведение финансового анализа, относится также и поиск оптимальной структуры источников средств предприятия и их размещения. Что лучше — обеспечить высокую прибыльность (рентабельность) или всегда иметь стопроцентную возможность в случае необходимости ответить по своим обязательствам (высокая ликвидность)? Ответ на этот вопрос может быть разным для контрагентов и кредиторов и для самого предприятия. Для банков и других кредиторов, без сомнения, выгодно, чтобы предприятие было в любой момент в состоянии вернуть кредиты (высокая ликвидность). Однако для самого предприятия это означало бы использование, например, дорогих собственных средств для финансирования источников формирования оборотного имущества, что самому предприятию, конечно же, выгодно.

Сегодня финансовый анализ занимает одно из ведущих мест среди большого количества инструментов управления любым бизнесом. В этом смысле важно отличать финансовый и управленческий (внутренний) анализ, которые на практике неразрывно связаны. Если финансовый учет и анализ решает проблемы взаимоотношений с внешними пользователями (государством, другими предприятиями), то внутренний (или управленческий) анализ формирует внутрихозяйственные связи на предприятии и обеспечивает выработку управленческих решений в интересах собственника и администрации. В отличие от финансового учета и анализа, управленческий анализ и учет не регламентируются государственными и международными стандартами, его организация, методы и задачи определяются руководителем предприятия. Безусловно, проведение как внутреннего (управленческого), так и внешнего финансового учета и анализа является неотъемлемой частью функционирования любого предприятия.

Можно выделить три основных этапа при проведении финансового анализа:

1. определение цели и подхода,
2. оценка качества информации,
3. проведение самого анализа и обобщение результатов.

На первом этапе определяется цель финансового анализа, которая состоит в оценке финансовых результатов и финансового состояния прошлой деятельности и на момент проведения анализа, а также анализ динамики состояния и будущего потенциала.

На втором этапе проводится оценка качества используемой информации, а также определяется влияние способов учета на формирование показателей отчетности.

Третий этап — собственно анализ как совокупность методов и приемов. Выделяются следующие основные методы финансового анализа:

- горизонтальный (временный) анализ — сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом,
- вертикальный (структурный) анализ — определение структуры итогов финансовых показателей с выявлением влияния каждой позиции на результат в целом,
- трендовый анализ — сравнение каждой позиции отчетности с рядом предшествующих периодов и определение тренда, т. е. основной тенденции динамики показателя,
- пространственный анализ — сравнительный анализ сводных показателей отчетности по составляющим их элементам,
- анализ относительных показателей (коэффициентов) — расчет отношений между отдельными позициями отчета, определение взаимосвязи показателей,
- факторный анализ — анализ влияния отдельных факторов на результативный показатель с помощью детерминированных приемов исследования.

Несомненно, что основным источником информации для проведения анализа финансового состояния является бухгалтерская отчетность, на основании данных которой можно получить наибольшее число ключевых и наиболее информативных показателей, дающих возможность составить точную и объективную картину финансового состояния предприятия. Безусловно, что при анализе может и должна использоваться другая дополнительная информация, главным образом носящая более оперативный характер. Однако она имеет лишь вспомогательные функции.

Под финансовым положением предприятия понимается соотношение его обязательств, подлежащих погашению в конкретные сроки, и активов, которые можно мобилизовать, т. е. превратить в платежные средства для погашения таких обязательств в данные сроки. Для оценки финансового положения предприятия применяется система различных финансовых показателей.

Источниками информации для изучения финансового положения предприятия являются его:

- 1) бухгалтерский баланс,
- 2) отчет о финансовых результатах,
- 3) отчет о движении капитала,
- 4) отчет о движении денежных средств,
- 5) приложение к бухгалтерскому балансу по форме №5 (движение заемных средств),
- 6) дебиторская и кредиторская задолженность,
- 7) амортизируемое имущество,
- 8) движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений,
- 9) финансовые вложения,
- 10) затраты, произведенные организацией,
- 11) расшифровка отдельных прибылей и убытков и другие данные.

В бухгалтерском балансе по пассиву показывается собственный и заемный капитал, а по активу — вложения этого капитала. Итог баланса — величина всего капитала предприятия, как собственного, так и заемного, на дату баланса (за минусом убытков — раздел III). В условиях рыночной экономики и рынка ценных бумаг часть капитала предприятия может быть вложена в уставные капиталы других предприятий и банков путем приобретения акций или временно предоставлена государству путем приобретения ценных бумаг правительства (акции, облигации и пр.). Большую часть капитала предприятие использует обычно в производственно-хозяйственной деятельности — производстве товаров и их реализации. Эта часть капитала называется производственным капиталом. Меньшая часть капитала, которая может быть использована в культурно-бытовой сфере (клубы, поликлиники, общежития и пр.) составляет непроизводственный капитал.

Таким образом, капитал предприятия подразделяется, прежде всего, на две части: капитал, действующий на самом предприятии (производственный и непроизводственный) и капитал, отвлеченный на сторону.

Производственный капитал подразделяется на:

- 1) основной капитал,
- 2) нематериальные активы,
- 3) оборотный капитал.

Основной капитал включает основные средства — земельные участки и объекты природопользования, здания, сооружения, машины и оборудование, инвентарь и пр. Величина основного капитала дана в активе баланса (отчетной формы баланса 120,121,122,130). Расшифровка основных средств приведена в приложении к балансу, раздел III «Амортизируемое имущество» (здесь не показано незавершенное строительство, амортизация по которому не начисляется). Нематериальные активы включают патенты, лицензии, товарные знаки, организационные расходы и пр. и показаны в активе баланса (строки отчетной формы баланса 110,111,112) и в приложении к балансу (раздел III «Амортизируемое имущество», ч. I «Нематериальные активы»).

Основные средства, нематериальные активы, а также долгосрочные финансовые вложения (капитал, действующий вне предприятия) составляют раздел I актива «Внеборотные активы». Оборотный капитал показан в разделе II актива «Внеборотные активы». В него входят производственные запасы, готовая продукция, дебиторская задолженность, денежные средства. В оборотный капитал не входят краткосрочные финансовые вложения (строки 250, 251, 253), относящиеся к капиталу, действующему на стороне.

По источникам формирования капитал предприятия подразделяется на собственный и заемный. Собственный капитал показан в балансе в разделе IV «Капитал и резервы». К собственному капиталу следует прибавить статьи: доходы будущих периодов (строка 640), фонды потребления (строка 650), резервы предстоящих расходов и платежей (строка 660). Заемный капитал подразделяется на долгосрочный (раздел V) и краткосрочный (раздел VI). Расшифровка капитала по источникам формирования приводится в приложении к балансу. Отчет о финансовых результатах содержит расшифровку всех доходов и расходов, налог на прибыль.

Основными задачами анализа финансового положения предприятия являются:

- оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
- характеристика интенсивности использования капитала предприятия;
- оценка инвестиционной активности предприятия.

Анализ целесообразно проводить в следующей последовательности:

- 1) составление таблицы основных финансовых и оперативных показателей.
- 2) анализ данных показателей в сравнении с показателями предшествующего года (а возможно и более раннего — за пятилетний и даже десятилетний период).
- 3) определение факторов, меняющих уровень показателей отчетного года по сравнению с предыдущим уровнем.
- 4) составление выводов о формулировании предложений (рекомендаций) по результатам анализа.

2.3. Некоторые основы анализа активов и пассивов предприятия

Как показывает практика, финансовая стабильность предприятия становится одним из главных условий его выживания, так как в рыночных отношениях банкротство может выступать как вероятный результат его хозяйственно-финансовой деятельности.

В ходе финансового анализа предприятия рассчитывается сравнительно небольшое — до 100, но вполне достаточное количество абсолютных и относительных финансовых коэффициентов и показателей, отражающих реальное финансовое состояние предприятий и тенденции его изменения по следующим разделам:

- активы по балансу-нетто,
- пассивы по балансу-нетто,
- отчет о прибылях и убытках,
- активы по балансу GAAP (США),
- пассивы по балансу GAAP (США),
- отчет о прибылях и убытках GAAP (США),
- структура имущества предприятия,
- источники формирования имущества,
- источники оборотного капитала,
- ликвидность,
- финансовая устойчивость,
- оборачиваемость,
- рентабельность капитала,
- рентабельность деятельности,
- критерии неплатежеспособности.

Предварительным этапом, предшествующим проведению анализа финансового состояния предприятия, его активов и пассивов, является преобразование отчетного баланса в аналитический баланс-нетто. Необходимость такого преобразования вызвана наличием в отчетном балансе раз-

личных статей, искажающих реальную стоимость активов и источников собственных средств, а следовательно, и реальную стоимость имущества, которым распоряжается предприятие. Эти неувязки объясняются устаревшей методикой бухучета и применяемых форм отчетности.

Форма отчетного бухгалтерского баланса, предлагаемая для финансовой отчетности с 1991 года, и последующие ее изменения в 1992 и последующих годах, связанные с введением Нового плана счетов бухгалтерского учета, представляли собой шаг к балансу, соответствующему общепризнанной мировой практике и стандартам учета и отчетности. Годовые формы баланса за 1992, 1993, 1994 и 1995 годы претерпели существенные изменения и во многом избавлены от повторного счета и регулирующих статей. Формы балансов за 1996, 1997, 1998, 1999 годы еще более приближены к общепринятым мировым стандартам бухгалтерской отчетности.

Тем не менее в существующей практике для анализа за ряд лет (или иных отчетных периодов) и для корректного в динамике расчета показателей и коэффициентов рекомендуется формирование аналитического баланса-нетто по предлагаемой форме (см. табл. 4), разработанной на основе любых форм отчетности.

Таблица 4

Аналитический баланс-нетто

Код	Статьи аналитического баланса-нетто
1	2
I.	Активы по балансу-нетто
010	Внеоборотный капитал
020	Нематериальные активы
030	Основные средства
040	Незавершенное строительство
050	Долгосрочные финансовые вложения
060	Прочие внеоборотные активы
	Итого по разделу I (010+020+030+040+050) (коды строк по балансу-нетто)
II.	Оборотный капитал
100	Запасы и затраты (110+120+130+140) (коды строк по балансу-нетто)
	в том числе:
110	производственные запасы на складах
111	затраты в незавершенном производстве
112	расходы будущих периодов

1	2
113	готовая продукция и товары на складах
200	Долгосрочные дебиторы (201+202+203+204+205) (коды строк по балансу-нетто)
	в том числе:
201	покупатели и заказчики
202	по векселям к получению
203	дочерние и зависимые общества
204	по авансам выданным
205	с прочими дебиторами
210	Краткосрочные дебиторы (211+212+213+214+215) (коды строк по балансу-нетто)
	в том числе:
211	покупатели и заказчики
212	по векселям к получению
213	дочерние и зависимые общества
214	по авансам выданным
215	с прочими дебиторами
220	Краткосрочные финансовые вложения
230	Денежные средства
240	Прочие оборотные активы
250	Итого по разделу II (100+200+210+220+230+240) (коды строк по балансу-нетто)
300	Баланс (всего активов) (060+250) (коды строк по балансу-нетто)
	Пассивы по балансу-нетто
I.	Собственный капитал
400	Оплаченный уставный капитал
410	Резервы
420	Фонды
430	Нераспределенная прибыль
440	Доходы будущих периодов
450	Итого по разделу I (400+410+420+430+440) (коды строк по балансу-нетто)

1	2
II.	<p>Долгосрочные пассивы</p> <p>Долгосрочные кредиты</p> <p>Долгосрочные займы</p> <p>Долгосрочная кредиторская задолженность</p> <p>Итого по разделу II (500+510+520)</p> <p>(коды строк по балансу-нетто)</p>
III.	<p>Краткосрочные пассивы</p> <p>Краткосрочные кредиты</p> <p>Краткосрочные заемные средства</p> <p>Краткосрочная кредиторская задолженность</p> <p>(621+622+623+624+625+626+627+628)</p> <p>(коды строк по балансу-нетто)</p> <p>в том числе:</p> <p>603 перед поставщиками и подрядчиками</p> <p>604 по векселям к уплате</p> <p>605 по оплате труда</p> <p>606 по социальному страхованию и обеспечению</p> <p>607 перед дочерними и зависимыми обществами</p> <p>608 перед бюджетом</p> <p>609 по авансам полученным</p> <p>610 перед прочими кредиторами</p> <p>611 Расчеты по дивидендам</p> <p>612 Прочие краткосрочные пассивы</p> <p>650 Итого по разделу III (600+610+620+630+640)</p> <p>(коды строк по балансу-нетто)</p> <p>700 Баланс (всего пассивов) (450+550+650)</p> <p>(коды строк по балансу-нетто)</p>

Анализируя аналитический баланс-нетто и сравнивая его с отчетным балансом за те же периоды, нетрудно заметить, что в результате осуществленных преобразований изменились значения итогов разделов актива и пассива, соответственно, изменился и итог (валюта) баланса.

Анализ финансового состояния предприятий рекомендуется начинать с разделов «Активы по балансу-нетто» и «Пассивы по балансу-нетто».

Что можно узнать из первоначальной ориентировки в имущественном положении предприятия, то есть из просмотра аналитического баланса-

нетто? В активах по балансу-нетто показаны в обобщенном денежном выражении состояние и размещение средств предприятия, а в пассивах — источники образования или целевое назначение этих средств.

Анализируя данные статей аналитического баланса-нетто, можно, прежде всего, установить, какие изменения произошли в составе средств и их источников, основных групп этих средств, а также получить ответы на ряд вопросов, имеющих особо важное значение для целей оперативного управления предприятием:

- в каком направлении и насколько изменились отдельные статьи баланса-нетто и какой оценки эти изменения заслуживают;
- необходимо ли проводить более углубленный анализ и за какой период (на основе данных первичного учета, т. е. внутренний анализ);
- отметить узкие места в обеспечении предприятия финансовыми ресурсами и их использовании; и т. п.

Установив конечный итог изменений в аналитическом балансе-нетто, определяют, по каким разделам и статьям произошли наибольшие изменения. При этом можно руководствоваться следующей примерной схемой балансовых изменений (см. табл. 5).

Таблица 5

Активы по балансу-нетто	Пассивы по балансу-нетто
1	2
Увеличение аналитического баланса-нетто	
Рациональное	Рациональное
Увеличение стоимости основных средств	Увеличение уставного капитала
Увеличение величины производственных запасов на складах с увеличением объемов выручки	Увеличение нераспределенной прибыли
Увеличение денежных средств на счетах в пределах 10-30% от суммы оборотного капитала	Увеличение фондов предприятия
Увеличение суммы отгруженных товаров и сданных работ в пределах 20-40% от суммы оборотного капитала	Увеличение резервного капитала
Нерациональное	Увеличение доходов будущих периодов
Рост денежных средств на счетах свыше 30% от суммы оборотного капитала	
Рост дебиторской задолженности свыше 40% от суммы оборотного капитала	
Нерациональное	
	Увеличение кредиторской задолженности
	Увеличение объемов кредитов
	Увеличение заемных средств

1	2
Уменьшение аналитического баланса-нетто	
Рациональное	Рациональное
Уменьшение производственных запасов на складах с уменьшением объемов выручки	Сокращение кредиторской задолженности
Уменьшение незавершенного производства	Уменьшение объемов кредитов
Уменьшение расходов будущих периодов	Уменьшение заемных средств
Уменьшение запасов готовой продукции и товаров для перепродажи на складах	
Уменьшение дебиторской задолженности до 20-40% от суммы оборотного капитала	
Нерациональное	Нерациональное
Уменьшение денежных средств на расчетном счете ниже 10% от суммы оборотного капитала	Сокращение суммы нераспределенной прибыли
Уменьшение производственных запасов на складах с увеличением объемов выручки	Сокращение уставного капитала
	Уменьшение резервного капитала
	Уменьшение фондов предприятия

Финансовые аналитики говорят, что балансовый отчет помогает определить риски в функционировании компании, а отчет о прибылях и убытках служит для оценки прибыли, т. е. эффективности деятельности.

Отчет о прибылях и убытках формируется на основе данных разделов I и II отчета о финансовых результатах и их использовании (форма № 2) за ряд лет и отчета о финансовых результатах по форме № 2 за последний год (предлагаемую схему см. в табл. 6).

Отчет о прибылях и убытках более удобен в использовании при анализе, чем отчет о финансовых результатах и их использовании по форме № 2, и имеет дополнительные статьи, чрезвычайно важные при проведении анализа — это предлагаемые статьи «Чистая выручка от реализации» (подобная статья может присутствовать в «Отчете о финансовых результатах») и «Чистая прибыль (убыток)».

Наиболее интересно оценить прибыль (убыток) до налогообложения. Оценка производится путем сопоставления показателей статьи «Прибыль (убыток) до налогообложения» со статьями: «Чистая выручка от реализации», «Себестоимость реализованной продукции», «Результат от реализации», «Результат от инвестиционной деятельности», «Результат от опера-

Отчет о прибылях и убытках

Код стр.	Статьи отчета о прибылях и убытках
	I. Основная деятельность
010	Чистая выручка от реализации
020	Себестоимость реализованной продукции в том числе:
021	комерческие расходы
022	управленческие расходы
050	Результат от реализации 10-20 (коды строк по отчету о прибылях и убытках)
	II. Инвестиционная деятельность
060	Доходы от инвестиций
070	Расходы по инвестициям
080	Результат от инвестиционной деятельности 060-070 (коды строк по отчету о прибылях и убытках)
	III. Операционная деятельность
090	Операционные доходы
100	Операционные расходы
110	Результат по операционной деятельности 090-100 (коды строк по отчету о прибылях и убытках)
	IV. Прочая внедеализационная деятельность
120	Прочие внедеализационные доходы
130	Прочие внедеализационные расходы
140	Результат от прочей внедеализационной деятельности 120-130 (коды строк по отчету о прибылях и убытках)
	V. Финансовые результаты
150	Результат от финансово-хозяйственной деятельности 050+080+110 (коды строк по отчету о прибылях и убытках)
160	Прибыль (убыток) до налогообложения 140+150 (коды строк по отчету о прибылях и убытках)
170	Налог на прибыль
180	Чистая прибыль (убыток) 160-170 (коды строк по отчету о прибылях и убытках)
190	Отвлеченные средства
200	Нераспределенная прибыль (убыток) 180-190 (коды строк по отчету о прибылях и убытках)

ционной деятельности», «Результат от прочей внереализационной деятельности», «Налог на прибыль», «Чистая прибыль (убыток)».

Представляет также интерес сравнение прибыли (убытка) до налогообложения с предыдущим отчетным периодом и за ряд таких периодов.

Полученные данные при анализе позволяют выявить отдельные составляющие прибыли, оценить их влияние на конечный результат. Кроме этого, можно рассмотреть влияние на прибыль налоговой политики правительства и местных органов власти и попробовать предвидеть те или иные ее негативные последствия для предприятия.

Данные динамических рядов показателей статей отчета о прибылях и убытках могут служить исходным материалом для факторного анализа динамики прибыли.

Кроме аналитического баланса-нетто возможно формирование баланса предприятия в соответствии со стандартами по принципам GAAP (Generally Accepted Accounting Principles, FASB, USA). Такой баланс необходим для сведения и является одной из форм американской внешней отчетности. В этом балансе, во-первых, сразу видна структура капитала (аспект финансирования), а во-вторых, статьи расположены по принципу убывающей ликвидности в активе и убывающей степени востребованности обязательств в пассиве.

С помощью этого баланса можно представить общую картину финансового состояния предприятия зарубежным партнерам и экспертам. При этом, если посмотреть на итог аналитического баланса-нетто и на итог баланса, сформированного по принципам GAAP, то они равны между собой. Это означает, что значения рассчитанных в дальнейшем финансовых коэффициентов будут соответствовать международным стандартам — в алгоритме их расчета заложены принципы, применяемые в финансовом мире.

В дополнение к вышеприведенному в разделе III отчету о прибылях и убытках формируется отчет о прибылях и убытках в соответствии со стандартами по принципам GAAP (США). В этом отчете можно постепенно проследить процесс получения чистого дохода из чистой выручки от реализации. Данный отчет также позволяет анализировать затраты и доходы по отдельным статьям и дает возможность наглядно выявить наиболее существенные составляющие чистого дохода.

Формирование отчета возможно в расширенном и обыкновенном варианте. Для получения расширенного отчета необходимо в разделе «Ведение баз данных» заполнить по анализируемому предприятию дополнение к форме № 2, включающее данные по административным доходам и расходам на реализацию продукции.

Сформированный аналитический баланс-нетто позволяет перейти к анализу структуры имущества предприятия (см. табл. 7).

Показатели и коэффициенты, рассчитанные в этом разделе, дают общую оценку имущества, находящегося в распоряжении предприятия, а также позволяют выделить в составе имущества две основные группы: оборотный (мобильный) и внеоборотный (иммобилизованный) капитал.

Таблица 7
Структура имущества

№ п/п	Наименование показателей
1.0	Всего имущества в том числе:
1.1	Внеборотный капитал в % к имуществу из него:
1.1.1	Нематериальные активы и основные средства в % к имуществу в % к внеоборотному капиталу
1.1.2	Долгосрочные инвестиции и иные внеоборотные активы в % к имуществу в % к внеоборотному капиталу
1.2	Оборотный капитал в % к имуществу из него:
1.2.1	Материальные оборотные средства в % к имуществу в % к оборотному капиталу
1.2.2	Долгосрочные дебиторы в % к имуществу в % к оборотному капиталу
1.2.3	Краткосрочные дебиторы в % к имуществу в % к оборотному капиталу
1.2.4	Краткосрочные финансовые вложения и денежные средства в % к имуществу в % к оборотному капиталу

Внеборотный капитал состоит из двух статей:

- нематериальные активы и основные средства,
- долгосрочные инвестиции и иные внеоборотные активы.

Оборотный капитал подразделяется на:

- материальные оборотные средства,
- долгосрочные дебиторы,
- краткосрочные дебиторы,
- краткосрочные финансовые вложения и денежные средства.

Анализируя в динамике показатели этого раздела, можно отметить, за счет чего увеличивался или уменьшался внеоборотный и оборотный капитал, какова доля каждого из них в имуществе предприятия, а также доля статей, составляющих эти группы в процентах к имуществу, и так далее.

Анализ источников формирования имущества предприятия производится по пассивам баланса-нетто, статьи которого сгруппированы в соответствующую аналитическую таблицу.

В этой таблице выделены две основные группы показателей: «Собственный капитал» и «Обязательства».

Собственный капитал состоит из следующих статей:

- оплаченный уставный капитал,
- резервы и доходы будущих периодов,
- нераспределенная прибыль и фонды.

Такое разделение помогает при анализе определить, за счет каких источников сформирован собственный капитал и какова доля каждого источника при его формировании.

Обязательства предприятия включают в себя:

- долгосрочные обязательства,
- краткосрочные кредиты и займы,
- прочие краткосрочные обязательства.

Подобная группировка позволяет сделать вывод о том, через какие источники (собственные или заемные) в основном происходил приток финансовых ресурсов. Данные об удельном весе того или иного источника средств также рассчитываются в таблице по предложенной схеме (см. таблицу 8).

Показатель «Наличие собственного оборотного капитала» является расчетным и определяется по разнице итогов разделов I пассива и актива аналитического баланса-нетто плюс долгосрочные обязательства.

Таблица 8
Источники оборотного капитала

№ п/п	Наименование показателей
1.0	Оборотный капитал в том числе:
1.1	Наличие собственного оборотного капитала в % к оборотному капиталу из него:
1.1.1	Собственный оборотный капитал в % к оборотному капиталу в % к наличию собственного оборотного капитала
1.1.2	Долгосрочные обязательства в % к оборотному капиталу в % к наличию собственного оборотного капитала в % к обязательствам
1.2	Краткосрочные обязательства в % к оборотному капиталу в % к обязательствам
2.0	Коэффициент маневренности наличия собственного оборотного капитала

По этому показателю можно судить о величине оборотного капитала, имеющегося в долгосрочном распоряжении предприятия, в отличие от краткосрочных обязательств, которые могут быть востребованы у предприятия в любой момент времени.

Представляет несомненный интерес для анализа рассчитываемый в таблице «Коэффициент маневренности наличия собственного оборотного капитала», который рассчитывается через отношение наличия собственного оборотного капитала к его источникам, т. е. к перманентному капиталу, равному сумме собственного капитала и долгосрочных обязательств. Чем больше значение этого коэффициента, тем больше возможность финансового маневра у предприятия. Приведем формулу:

$$\text{Коэффициент маневренности наличия собственного оборотного капитала} = \frac{\text{Собственный оборотный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}}$$

Анализ ликвидности баланса предприятия. Общее понятие ликвидности предприятия представляет собой способность предприятия превращать свои активы в деньги для покрытия своих обязательств по мере наступления срока их погашения. Чем меньше требуется времени, чтобы данный вид активов обрел денежную форму, тем выше ликвидность этого актива.

Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Основа анализа ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных по мере убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам погашения этих обязательств и расположенных в порядке возрастания сроков.

Для комплексной оценки ликвидности баланса в целом следует использовать общий показатель ликвидности, вычисляемый по известной формуле:

$$I = \frac{\alpha_1 A_1 + \alpha_2 A_2 + \alpha_3 A_3}{\alpha_1 \Pi_1 + \alpha_2 \Pi_2 + \alpha_3 \Pi_3},$$

где: A_i , Π_i — итоги соответствующих групп (разделов) по активу и пассиву, α_i — весовые коэффициенты.

Общий показатель ликвидности баланса показывает отношение суммы всех ликвидных средств предприятия к сумме всех платежных обязательств (как краткосрочных, так и среднесрочных и долгосрочных) при условии, что различные группы ликвидных средств и платежных обязательств входят в указанные суммы с весовыми коэффициентами, учитывающими их значимость с точки зрения сроков поступления средств и погашения обязательств. Данный показатель позволяет сравнивать балансы предприятия, относящиеся к различным отчетным периодам, а также балансы различных предприятий и выяснить, какой баланс более ликвиден.

2.4. Базовые характеристики анализа платежеспособности предприятия

Анализ платежеспособности предприятия проводится по данным аналитических таблиц, формирующих финансовые коэффициенты ликвидности и финансовой устойчивости.

Очень часто ставят знак равенства между платежеспособностью и ликвидностью. На наш взгляд, это различные понятия. Ликвидность определяет возможность или невозможность предприятия погасить свои краткосрочные обязательства. Платежеспособность предприятия шире понятия ликвидности и наряду с ним включает в себя понятие финансовой устойчивости.

Мы исходим из того, что предприятие может иметь ликвидную структуру баланса и в то же время быть финансово неустойчивым. В практике анализа такие примеры встречаются довольно часто, поэтому мы твердо стоим на том, что платежеспособность предприятия необходимо определять исходя из значений как коэффициентов ликвидности баланса, так и финансовой устойчивости.

Коэффициенты ликвидности позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства.

Как правило, наиболее общий показатель ликвидности расшифровывается формулой в виде отношения мобильного (оборотного) капитала предприятия к краткосрочным обязательствам или, что то же самое, текущим активам в текущем пассиве.

Однако не все составляющие оборотного капитала обладают одинаковой ликвидностью. Наибольшей ликвидностью, т. е. возможностью обращения в денежную форму, обладают денежные средства. Но поскольку денежным средствам нет необходимости обращаться в самих себя, говорят, что они обладают абсолютной ликвидностью. В то же время, например, затраты в незавершенном производстве обладают несравненно меньшей ликвидностью, т. к. для обращения их в денежную форму с целью оплаты краткосрочных обязательств предприятия должен пройти определенный период в виде технологического цикла производства продукции, ее реализации и поступления денежных средств на счета предприятия.

Каждая часть оборотного капитала предприятия, обладая собственной ликвидностью, т. е. способностью обращения за определенный срок в денежную форму, при отношении к сумме краткосрочных обязательств показывает, какую долю краткосрочных обязательств предприятия эта часть «покроет» (погасит) в случае ее обращения в деньги. Такие отношения называются коэффициентами ликвидности.

Среди показателей ликвидности в предлагаемой методике рассчитываются следующие коэффициенты (см. табл. 9).

При расчете коэффициентов ликвидности сделано одно допущение, которое необходимо пояснить. По международным стандартам учета и отчетности дебиторская задолженность, которая погашается не раньше чем через год, должна относиться к внеоборотным активам, что и сделано в программе при формировании баланса по принципам GAAP (США).

Ликвидность

№ п/п	Наименование показателей
1.	Общий коэффициент покрытия
2.	Текущая ликвидность
3.	Абсолютная ликвидность
4.	Срочная ликвидность
5.	Ликвидность средств в обращении
6.	Ликвидность при мобилизации средств

В настоящем материале долгосрочные дебиторы отнесены к оборотному капиталу лишь затем, чтобы не нарушить изучение в динамике дебиторской задолженности и связанных с этим коэффициентов, поскольку разделение дебиторской задолженности на краткосрочную и долгосрочную стало происходить в отчетных балансах предприятий только начиная с отчетности за первое полугодие 1996 года.

Т. е. исходя из ситуации, сложившейся в практике российской бухгалтерской отчетности, в соответствии с предлагаемой методикой долгосрочные дебиторы включаются в состав оборотного капитала (текущих активов) и с подобным допущением рассчитывается как «Общий коэффициент покрытия» в разделе «Ликвидность», так и другие коэффициенты и показатели в остальных разделах.

1. Общий коэффициент покрытия — обобщающий показатель платежеспособности, отражающий достаточность у предприятия оборотного капитала, который может быть использован им для погашения своих краткосрочных обязательств. Расчет производится как отношение всего оборотного капитала к краткосрочным обязательствам по формуле:

$$\text{Общий коэффициент покрытия} = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Краткосрочные обязательства}} > 1,0.$$

Рекомендуемое значение этого коэффициента должно быть более 1,0. Эта нижняя граница обусловлена тем, что оборотного капитала должно быть по меньшей мере достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе предприятие может оказаться неплатежеспособным в анализируемый период времени с вытекающими из этой ситуации последствиями.

2. Текущая ликвидность — наиболее применяемый финансовыми аналитиками показатель платежеспособности, отражающий достаточность текущих активов предприятия для погашения им своих текущих пассивов расчет по формуле:

$$\text{Текущая ликвидность} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}} = 1,0 \div 2,0$$

где текущие активы = оборотный капитал – долгосрочные дебиторы, текущие пассивы = краткосрочные обязательства.

Рекомендуемая величина этого коэффициента должна находиться в пределах от 1,0 до 2,0. Суть значения нижней границы аналогична общему коэффициенту покрытия. Превышение текущих активов над текущими пассивами более чем в два раза считается также нежелательным, поскольку свидетельствует о нерациональном вложении предприятием своих средств и неэффективном их использовании.

Однако понятие о неэффективном использовании оборотного капитала при рекомендуемом верхнем значении этого показателя для промышленности – 2,0 – скорее условное, чем практическое в сегодняшних условиях российской экономики.

В стабильных экономических условиях такое высокое значение показателя означало бы действительно неэффективное вложение финансовых средств в оборотный капитал. Если предприятием не планируется массовый выброс продукции на рынок, то вложенные средства замораживаются и не приносят ожидаемой прибыли. Дальновидные руководители предприятий предпочитают не увеличивать до бесконечности ликвидность баланса, а вкладывают финансовые средства в основные фонды для освоения новых изделий или приобретения нового оборудования, более совершенного, для выпуска тех же изделий с лучшим качеством.

На сегодняшний день трудно рекомендовать эту схему руководителям предприятий в условиях нестабильности российской экономики, но на перспективу при увеличении стабильности это необходимо учитывать.

3. Показатель ликвидности, раскрывающий отношение абсолютно ликвидной части оборотного капитала – денежных средств на счетах предприятия к краткосрочным обязательствам, является частным показателем общего коэффициента покрытия. Его значение признается достаточным на уровне 0,1 – 0,3.

$$\text{Абсолютная ликвидность} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = 0,1 \div 0,3.$$

4. Срочная ликвидность – коэффициент, отражающий возможность предприятия погасить свою краткосрочную задолженность в ближайший период времени. В числителе указывается сумма денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (последние в том смысле, что они быстро и без труда могут быть обращены в деньги), а в знаменателе – сумма краткосрочных обязательств. Рекомендуемые значения – 0,2 – 0,4.

$$\text{Срочная ликвидность} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = 0,2 \div 0,4.$$

5. Ликвидность средств в обращении показывает потенциальную возможность предприятия погасить свои краткосрочные обязательства при условии востребования с краткосрочных дебиторов всей суммы задолженности. Кроме денежных средств и краткосрочных финансовых вложений в

числителе указывается сумма мобилизованных средств в расчетах с краткосрочными дебиторами, которая зависит, помимо других условий, и от скорости платежного документооборота. В знаменателе — сумма краткосрочных обязательств. Значения показателя должны находиться в диапазоне 0,3 — 0,7.

$$\text{Ликвидность в обращении} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения} + \text{Краткосрочные дебиторы}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = 0,3 \div 0,7.$$

С помощью этого коэффициента можно определить два значения, относящихся к наиболее ликвидной части оборотного капитала.

Первое — значение коэффициента ликвидности средств в обращении — показывает, какую долю краткосрочных обязательств способна покрыть (погасить) наиболее ликвидная часть оборотного капитала при ее обращении в денежную форму.

Второе — вычислить, какую долю составляют наиболее ликвидные средства в составе всего ликвидного (оборотного) капитала путем отношения коэффициента ликвидности средств в обращении к общему коэффициенту покрытия. Если из единицы вычесть получившееся значение, можно узнать долю наименее ликвидной части (долгосрочные кредиторы, запасы и затраты) в составе всего оборотного капитала.

Изучение в динамике долевого соотношения наименее и наиболее ликвидных средств в составе всего оборотного капитала также представляет несомненный интерес для анализа.

6. Ликвидность при мобилизации средств характеризует степень зависимости платежеспособности предприятия от материально-производственных запасов и затрат, называемых в программе «Материальные оборотные средства», с точки зрения необходимости мобилизации денежных средств для погашения своих краткосрочных обязательств. Коэффициент рассчитывается посредством деления стоимости оборотных средств на сумму краткосрочных обязательств. Рекомендуемые значения — от 0,5 до 1,0.

$$\text{Ликвидность при мобилизации средств} = \frac{\text{Материальные оборотные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}} = 0,5 \div 1,0.$$

Необходимость расчета этого показателя вызвана тем, что ликвидность отдельных составляющих оборотного капитала, как мы уже отмечали, далеко не одинакова. Если денежные средства могут служить непосредственным источником выплаты по текущим обязательствам, то запасы и затраты могут быть использованы для этой цели лишь после их реализации, что, кроме вышесказанного, предполагает не только наличие покупателя, но и наличие у покупателя денежных средств. Этот коэффициент может иметь значительные колебания в зависимости от материалоемкости производства и для каждого предприятия индивидуален. Желательно, чтобы его динамика не имела больших отклонений.

Представляет интерес анализ этого коэффициента в динамике вместе с изменениями значений в числителе (материальные оборотные средства) и в знаменателе (краткосрочные обязательства). При этом анализе можно выявить изменения в хозяйственной деятельности предприятия с точки зрения кредитной политики.

Так, при неизменной кредитной политике (при стабильной сумме краткосрочных обязательств) значительный рост коэффициента ликвидности при мобилизации средств будет говорить в целом об ухудшении хозяйственной деятельности предприятия, в частности о росте незавершенного производства, затоваривании сырьем, готовой продукцией, росте издержек и т. д.

И наоборот, при стабильном объеме материальных оборотных средств в случае уменьшения значений коэффициента можно предположить, что на предприятии ухудшилась ситуация с краткосрочными обязательствами, т. е. либо были взяты дополнительные краткосрочные кредиты, либо увеличилась задолженность кредиторам, либо и то, и другое вместе.

Запас источников собственного капитала — это запас финансовой устойчивости предприятия при условии, что его собственный капитал превышает заемный.

Финансовая устойчивость оценивается по соотношению собственного и заемного капитала как источников формирования активов предприятия. По другому коэффициенты финансовой устойчивости называются показателями структуры капитала или показателями покрытия (см. табл. 10).

Таблица 10
Финансовая устойчивость

№ п/п	Наименование показателей
1.	Уровень собственного капитала
2.	Соотношение заемного и собственного капитала
3.	Обеспечение внеоборотных активов собственным капиталом
4.	Соотношение оборотного и внеоборотного капитала
5.	Уровень чистого оборотного капитала
6.	Уровень инвестированного капитала
7.	Уровень перманентного капитала
8.	Уровень функционирующего капитала
9.	Вероятность банкротства

1. Уровень собственного капитала (в мировой практике — «коэффициент собственности») отражает финансовую структуру капитала предприятия и является «краеугольным камнем» финансового анализа. Аналитики и кредиторы отдают предпочтение стабильности этого показателя и поддержанию его значений на достаточно высоком уровне. Он вычисляется через соотношение собственного капитала к итогу баланса. Нормальным

значением этого коэффициента, обеспечивающим достаточно стабильное положение предприятия в глазах инвесторов и кредиторов, считается уровень 60% (0,6) и более.

$$\text{Уровень собственного капитала} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Всего имущества}} \geq 0,6$$

2. Соотношение заемного и собственного капитала показывает, сколько заемного капитала привлекло предприятие на 1 рубль вложенного в активы собственного капитала. Числовое значение этого соотношения должно быть менее 0,7.

$$\text{Соотношения заемного и собственного капитала} = \frac{\text{Обязательства}}{\text{Собственный капитал}} \leq 0,7$$

3. Обеспечение внеоборотных активов собственным капиталом отражает, в какой степени внеоборотный капитал предприятия финансируется собственным капиталом. Расчет этого коэффициента производится по формуле: в числителе внеоборотный капитал, а в знаменателе сумма собственного капитала. Принципиально важно иметь это соотношение на уровне меньше 1,0.

$$\text{Обеспечение внеоборотных активов собственным капиталом} = \frac{\text{Внеоборотный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \leq 1,0$$

4. Соотношение оборотного и внеоборотного капитала показывает изменение структуры имущества предприятия в разрезе его основных двух групп. Значения этого показателя существенно различаются в зависимости от вида деятельности предприятия. Значительные колебания коэффициента требуют более детального изучения финансовой ситуации, вызвавшей изменения оборотного и необоротного капитала.

$$\text{Соотношение оборотного капитала и внеоборотного} = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Внеоборотный капитал}} \approx \text{const}$$

5. Уровень чистого оборотного капитала показывает ту долю финансовых средств в активах, какой предприятие может распоряжаться в текущей хозяйственной деятельности, не опасаясь, что ее изымут при предъявлении счетов кредиторов в краткосрочной перспективе. Чистый оборотный капитал — это разница между оборотным капиталом и краткосрочными обязательствами.

Источником чистого оборотного капитала является наличие собственного оборотного капитала. Чем больше показатель уровня чистого оборотного капитала, тем лучше финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей в проведении финансовой политики.

$$\text{Уровень чистого оборотного капитала} = \frac{\text{Оборотный капитал} - \text{краткосрочные обязательства}}{\text{Стоимость всего имущества}} = \uparrow$$

6. Уровень инвестированного капитала показывает долю активов предприятия, которая направлена им для инвестиций в целях получения ин-

вестиционного дохода, без учета инвестиций в собственное развитие. Этот коэффициент помогает проанализировать изменения в динамике внешней инвестиционной политики предприятия. Рассчитывается посредством деления суммы долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений на общую сумму активов предприятия.

$$\text{Уровень инвестиированного капитала} = \frac{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные}}{\text{финансовые вложения} + \text{финансовые вложения}} = \frac{\text{Стоимость всего имущества}}{\uparrow}$$

7. Уровень перманентного капитала показывает финансовую надежность предприятия в долгосрочной перспективе, поскольку определяет долю всего долгосрочного капитала (собственный капитал + долгосрочные обязательства) в активах предприятия.

$$\text{Уровень перманентного капитала} = \frac{\text{Собственный капитал} + \text{долгосрочные обязательства}}{\text{Стоимость всего имущества}} = \uparrow$$

8. Уровень функционирующего капитала показывает, какую долю в активах предприятия занимает функционирующий капитал (все активы минус краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения), т. е. капитал, непосредственно занятый в производственной деятельности. Следует заметить, что сумма инвестиций в собственное развитие, т. е. незавершенное строительство, входит в состав функционирующего капитала. По изменению значений этого коэффициента в динамике можно также судить об активности внешней инвестиционной политики предприятия.

$$\text{Уровень функционирующего капитала} = \frac{\text{Стоимость} \frac{\text{Долгосрочные} - \text{Краткосрочные}}{\text{всего} - \text{финансовые} - \text{финансовые}}}{\frac{\text{имущества} - \text{вложения} - \text{вложения}}{\uparrow \text{Всего имущества}}}$$

9. Вероятность банкротства — коэффициент, рассчитываемый при помощи «Z-счета» Э. Альтмана и предсказывающий вероятность банкротства.

$$\text{Z-счет} = \frac{\text{Оборотный капитал}}{\text{Стоимость всего имущества}} \times 1,2 + \frac{\text{Результат от реализации}}{\text{Стоимость всего имущества}} \times 3,3 +$$

$$+ \frac{\text{Резервы} + \frac{\text{Доходы будущих} + \text{Фонды} + \text{Нераспределенная}}{\text{периодов} + \text{прибыль}}}{\text{Стоимость всего имущества}} \times 1,4 +$$

Оплаченный

$$+ \frac{\text{Уставный капитал}}{\text{Обязательства}} \times 0,6 + \frac{\text{Чистая выручка от реализации}}{\text{Стоимость всего имущества}} \times 1,0 \leq 1,8+ \geq 3,0$$

Z-счет: Вероятность банкротства:

1,8 и меньше	очень высокая
от 1,81 до 2,7	высокая
от 2,8 до 2,9	возможно
3,0 и выше	очень низкая

Эту модель после многолетних исследований предложил американский ученый Э. Альтман. Внесены в нее лишь некоторые корректировки применительно к российским условиям. Пятилетняя практика применения «Z-счетов» при анализе российских предприятий подтвердила правильность получаемых значений и необходимость использования этого коэффициента.

2.5. Аналитическое исследование финансовой устойчивости предприятия и возможности ее прогноза

После общей характеристики финансового состояния и его изменения за отчетный период следующей важной задачей анализа является исследование показателей финансовой устойчивости предприятия, т. е. стабильности его деятельности в долгосрочной перспективе.

Финансовая устойчивость — это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. В результате осуществления какой-либо хозяйственной операции финансовое состояние может либо оставаться неизменным, либо ухудшиться, либо улучшиться. Поток хозяйственных операций, совершаемых ежедневно, является одной из причин перехода предприятия из одного типа устойчивости в другой. Однако платежеспособность предприятия является внешним проявлением его финансовой устойчивости.

Финансовая устойчивость предприятия связана с общей финансовой структурой предприятия и степенью его зависимости от кредиторов и дебиторов. Так, например, предприятие, которое финансируется в основном за счет денег, взятых в долг, в ситуации, когда несколько кредиторов одновременно потребуют свои деньги обратно, может обанкротиться. В приведенном примере структура предприятия «собственный капитал — заемные средства», как видно, имела значительный перевес в сторону долгов. Поэтому можно сделать вывод, что финансовая устойчивость предприятия в долгосрочном плане характеризуется соотношением его собственных и заемных средств. Обеспеченность запасов и затрат источниками формирования является сущностью финансовой устойчивости.

Существует несколько показателей финансовой устойчивости предприятия. Можно выделить следующие четыре типа:

1) абсолютная устойчивость финансового состояния, которая задается следующим неравенством:

$Ez < Ec$,

где: Ez — сумма запасов и затрат предприятия (итог раздела II актива баланса); Ec — собственные оборотные средства предприятия.

Данное соотношение показывает, что все запасы полностью покрываются собственными оборотными средствами, т. е. предприятие совершен-но не зависит от внешних кредиторов. Такая ситуация в реальной жизни встречается крайне редко. Ее также нельзя рассматривать как идеальную, так как она означает, что руководство предприятия не умеет, не хочет или не имеет возможности использовать внешние источники средств для основной деятельности.

2) нормальная устойчивость финансового состояния предприятия:

$$E_c < E_z < E_o,$$

где E_o — нормальные источники формирования запасов, величина которых рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, ссуд банка, займов, используемых для покрытия запасов, и кредиторской задолженности по товарным операциям, т. е. показатель E_o равен величине основных источников формирования запасов и затрат, увеличенной на сумму кредиторской задолженности.

Приведенное соотношение соответствует положению, когда предприятие для покрытия запасов и затрат успешно использует различные источники средств, как собственные, так и привлеченные.

Такое соотношение также гарантирует платежеспособность предприятия.

3) неустойчивое финансовое состояние, которое сопряжено с нарушением платежеспособности и при котором предприятие для покрытия части своих запасов вынуждено привлекать дополнительные источники, ослабляющие финансовую напряженность, и не являющиеся в известном смысле «нормальными», т. е. обоснованными. Они включают в себя временно свободные собственные средства, такие, как фонды экономического стимулирования, финансовые резервы и т. д., привлеченные средства (превышение нормальной кредиторской задолженности над дебиторской) и кредиты банков на временное пополнение оборотных средств и прочие заемные средства. Тем не менее при этом сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств. Такое состояние выражается следующей формулой:

$$E_z > E_o.$$

Финансовая неустойчивость считается нормальной (допустимой), если величина привлекаемых для формирования запасов и затрат краткосрочных кредитов и заемных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции (наиболее ликвидной части запасов и затрат), т. е. выполняются следующие условия:

$$\begin{aligned} Z_1 + Z_4 &> K_t - [+] E \\ Z_2 + Z_3 &< E_t, \end{aligned}$$

где: Z_1 — производственные запасы;

Z_2 — незавершенное производство;

Z_3 — расходы будущих периодов;

Z_4 — готовая продукция;

$(K_t - [+] E)$ — часть краткосрочных кредитов и заемных средств, участвующая в формировании запасов и затрат.

$$(+ E = E - Z).$$

Если условия не выполняются, то финансовая неустойчивость является нормальной и отражает тенденцию к существенному ухудшению финансового состояния предприятия.

4) кризисное, или критическое финансовое состояние, которое характеризуется ситуацией, при которой предприятие находится на грани банкротства, поскольку в данной ситуации денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность предприятия не покрывают даже его кредиторской задолженности и просроченных ссуд.

В двух последних случаях (неустойчивого и кризисного финансового положения) устойчивость может быть восстановлена оптимизацией структуры пассивов, а также путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат.

Для более полного анализа финансовой устойчивости предприятия в мировой и отечественной практике разработана специальная система показателей и коэффициентов:

1) коэффициент автономии или концентрации собственного капитала k_1 , который характеризует независимость предприятия от заемных источников и средств и рассчитывается как доля владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность, т. е. в общем итоге баланса, и рассчитывается по следующей формуле:

$$k_1 = I_n / B,$$

где: B — общий итог баланса,

I_n — итог первого раздела пассива.

Очевидно, что чем выше значение этого коэффициента, тем более финансово устойчиво, стабильно и независимо от внешних кредиторов предприятие. В предприятие с большей долей собственного капитала кредиторы более охотно вкладывают свои средства, так как такое предприятие с большей вероятностью может погасить свои долги за счет собственных средств. Считается, что нижний предел данного коэффициента должен равняться 0,5.

2) коэффициент финансовой значимости k_2 , который является обратным коэффициенту концентрации собственного капитала и, соответственно, равен отношению общей суммы заемных средств к величине собственного капитала:

$$k_2 = B / I_n.$$

Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании деятельности предприятия. Например, значение коэффициента, равное 1,50, показывает, что в каждом 1,50 рубля, вложенном в активы предприятия, 50 копеек являются заемными. Если коэффициент равен единице, это означает, что предприятие полностью финансируется за счет собственных средств.

3) коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств k_3 . Этот коэффициент равен отношению собственного капитала к привлеченному, т.е. рассчитывается по формуле:

$$k_3 = I_n / \Pi_n.$$

где Π_n — итог второго раздела пассива.

Как и два рассмотренных выше показателя, он дает более общую характеристику финансовой устойчивости. Этот коэффициент показывает, сколько заемных средств приходится на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы предприятия. Как и коэффициент финансовой зависимости, рост значения коэффициента соотношения собственных и привлеченных средств свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов, т. е. о снижении финансовой устойчивости, или наоборот.

4) коэффициент маневренности собственного капитала k_4 . Он рассчитывается как отношение собственных оборотных средств предприятия к общей величине источников собственных средств, т. е.

$$k_4 = (\Pi_a + III_a) / I_n \approx 0,5.$$

где Π_n , III_a — итоги второго и третьего раздела пассива.

Этот коэффициент показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т. е. находится в мобильной форме, позволяющей относительно свободно оперировать этими средствами, а какая его часть капитализирована. Высокие значения коэффициента свидетельствуют о значительной финансовой независимости предприятия, хотя очевидно, что значение этого показателя варьируется в зависимости от отраслевой принадлежности предприятия. Оptимальным значением коэффициента считается 0,5.

5) коэффициент структуры долгосрочных вложений k_5 , который рассчитывается как соотношение долгосрочных обязательств к основным средствам и прочим внеоборотным активам:

$$K_5 = K_t / I_a,$$

где: I_a — итог первого раздела актива,

K_t — коэффициент структуры долгосрочных вложений.

При расчете данного коэффициента исходят из того, что долгосрочные ссуды и заемы чаще всего используются для финансирования основных средств и капитальных вложений. Соответственно, коэффициент структуры долгосрочных вложений показывает, какая часть основных средств и капитальных вложений профинансирована внешними инвесторами.

6) коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств k_6 , который характеризует структуру капитала. Коэффициент равен отношению долгосрочных обязательств к сумме собственного капитала и долгосрочных обязательств, т. е.:

$$k_6 = K_t / I_n + K_t.$$

Анализ деловой активности. Следующим этапом анализа финансового состояния предприятия является оценка деловой активности предприятия, которая может быть проведена на качественном и количественных уровнях.

На качественном уровне оценка деловой активности предприятия может быть получена в результате сравнения деятельности данного предприятия и родственных ему по сфере приложения капитала предприятий. Качественными критериями являются следующие:

- широта рынков сбыта продукции;

- наличие продукции, поставляемой на экспорт;
- репутация предприятия, выражаяющаяся в известности клиентов, пользующихся услугами данного предприятия и т. д.

Количественная оценка деловой активности проводится по двум направлениям:

1) по степени выполнения плана по основным показателям, обеспечивающим заданных темпов роста;

2) по уровню эффективности использования ресурсов предприятия.

Для реализации первого направления анализа необходимо учитывать сравнительную динамику основных показателей. В частности, оптимально следующее соотношение:

$$T_{\text{нб}} > T_p > T_{\text{ак}} > 100 \%,$$

где: $T_{\text{нб}}$ — темп изменения балансовой прибыли,

T_p — темп изменения реализации продукции,

$T_{\text{ак}}$ — темп роста авансированного капитала.

Приведенная зависимость означает, что:

1) экономический потенциал предприятия возрастает,

2) по сравнению с увеличением экономического потенциала объем реализации возрастает более высокими темпами,

3) прибыль растет опережающими темпами, что чаще всего свидетельствует об относительном снижении издержек производства и обращения.

Эта зависимость условно называется «золотым правилом экономики предприятия». Однако возможны отклонения от этой зависимости, которые не всегда свидетельствуют о негативных тенденциях в развитии предприятия. Так, например, освоение новых перспективных направлений развития, связанных с модернизацией или реконструкцией производства, приобретением новых производственных мощностей, ведет за собой значительные вложения финансовых ресурсов, которые по большей части не дают сиюминутной прибыли, но в перспективе могут окупиться.

Для реализации второго направления количественной оценки деловой активности предприятия, т. е. эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, применяется ряд различных показателей. Эти показатели выступают в качестве своеобразных микромоделей, отражающих динамику происходящих процессов и свидетельствующих об эффективности хозяйственной деятельности и деловой активности предприятия.

Одним из способов измерения эффективности хозяйственной деятельности предприятия является расчет одного из нижеприведенных показателей:

1) эффективность авансированных ресурсов, которая равна отношению результатов продукции к авансированным ресурсам,

2) эффективность потребленных ресурсов, которая рассчитывается как отношение продукции к потребленным ресурсам (затратам).

Эти показатели характеризуют степень деловой активности предприятия и отражают результативность его работы относительно либо величины

авансированных ресурсов, либо величины их потребления в процессе производства.

Кроме перечисленных выше критерии оценки деловой активности предприятия на практике также широко применяется и ряд коэффициентов, которые будут рассматриваться ниже.

1) Коэффициент общей оборачиваемости капитала k_1

$$k_1 = N / E_{cp},$$

где: N — выручка от реализации продукции, работ, услуг,

B_{cp} — средний за период итог баланса.

Этот коэффициент отражает скорость оборота всего капитала предприятия в количестве оборотов за период. Рост k_1 означает ускорение кругооборота средств предприятия, а в случае одновременного снижения коэффициента оборачиваемости мобильных средств k_2 и коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств k_3 — инфляционный рост цен.

2) Коэффициент оборачиваемости мобильных средств k_2

$$k_2 = N / Z_{cp} + R_{cp},$$

где: Z_{cp} — средняя за период величина запасов и затрат,

R_{cp} — средняя за период величина денежных средств, расчетов и прочих активов.

Этот коэффициент показывает скорость оборота всех мобильных средств предприятия, как материальных, так и нематериальных. Обычно рост этого показателя характеризуется положительно, если он происходит одновременно с ростом коэффициента оборачиваемости материальных оборотных средств k_3 , и отрицательно, если k_3 уменьшается.

3) Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств k_3

$$k_3 = N / Z_{cp}.$$

Коэффициент k_3 отражает число оборотов запасов и затрат предприятия за анализируемый период. Его снижение свидетельствует о наличии незавершенного производства или снижении спроса на готовую продукцию данного предприятия в случае параллельного уменьшения значения k_4 .

4) Коэффициент оборачиваемости готовой продукции k_4

$$k_4 = N / Z_{rep},$$

где Z_{rep} — средняя за период величина готовой продукции.

Данный коэффициент показывает скорость оборота готовой продукции. Рост этого показателя означает увеличение спроса на продукцию предприятия, а уменьшение этого показателя свидетельствует о затоваривании готовой продукции в связи с падением спроса на нее.

5) Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности k_5

$$k_5 = N / D_{cp},$$

где D_{cp} — средняя за период дебиторская задолженность.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если коэффициент рассчитывается по выручке от реализации, формируемой по мере оплаты счетов, то рост этого показателя

означает сокращение продаж в кредит. Соответственно, снижение коэффициента свидетельствует об увеличении объема реализации продукции в кредит.

6) Средний срок оборота дебиторской задолженности K_6

$$K_6 = 365 / K_5.$$

Коэффициент K_6 характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Несомненно, что снижение этого показателя характеризуется положительно, и наоборот.

7) Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности

$$K_7 = N / K_{cp},$$

где K_{cp} — средняя за период кредиторская задолженность.

Этот показатель идентичен коэффициенту K_5 , т. е. показывает расширение или уменьшение коммерческого кредита, предоставляемого другими предприятиями. Рост K_7 означает увеличение скорости оплаты счетов, а его снижение — увеличение количества покупок в кредит.

8) Средний срок оборота кредиторской задолженности K_8

$$K_8 = 365 / K_7.$$

Данный коэффициент показывает средний срок возврата долгов предприятию другими предприятиями за исключением обязательств перед банками и по прочим заемам.

9) Фондоотдача основных средств и прочих внеоборотных активов K_9

$$K_9 = N / F_{cp},$$

где F_{cp} — средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов по балансу.

Показатель K_9 характеризует эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной продаж, приходящейся на единицу стоимости средств.

10) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала K_{10}

$$K_{10} = N / U_{cp},$$

где U_{cp} — средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу.

Этот коэффициент показывает скорость оборота собственного капитала, что для акционерных обществ означает активность средств, которыми рискуют акционеры. Резкий рост этого показателя отражает повышение уровня продаж, которое должно в значительной степени обеспечиваться кредитами и, следовательно, снижать долю собственников в общем капитале предприятия. Существенное снижение K_{10} отражает тенденцию к бездействию части собственных средств.

Анализ рентабельности предприятия. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия и экономическая целесообразность его функционирования напрямую связана с его рентабельностью, о которой можно судить по прибыльности или доходности капитала, ресурсов или продукции предприятия. В обобщенном виде формулы финансовых коэффициентов выглядят следующим образом:

1) оборачиваемость средств или их источников. Этот показатель равен отношению выручки от реализации к средней за период величине средств или их источников. Он позволяет также судить о деловой активности предприятия в финансовом аспекте:

2) рентабельность продаж, которая равна отношению прибыли к выручке от реализации, рентабельность средств или их источников. Этот показатель равен отношению прибыли к средней за период величине средств или их источников.

При расчете второго и третьего показателей может быть взята как прибыль от реализации продукции, работ и услуг, так и балансовая прибыль или чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов.

Если рентабельность средств или их источников вычисляется на основе прибыли от реализации и тем самым достигается сопоставимость с рентабельностью продаж, между вышерассмотренными коэффициентами можно проследить следующую взаимосвязь:

$$\frac{\text{Рентабельность}}{\text{средств или их источников}} = \frac{\text{Рентабельность}}{\text{продаж}} \times \frac{\text{Оборачиваемость}}{\text{средств или их источников}}$$

Эта формула показывает, что прибыльность средств предприятия или их источников обусловлена как ценообразовательной политикой предприятия и уровнем затрат на производство реализованной продукции (они отражаются в показателе рентабельности продаж), так и деловой активностью предприятия, измеряемой оборачиваемостью средств или их источников. По этой формуле можно также определить пути повышения рентабельности средств или их источников. Так, при низкой прибыльности продаж необходимо стремиться к ускорению оборота капитала и его элементов. Соответственно, верно и обратное: определяемая теми или иными причинами низкая деловая активность предприятия может быть компенсирована только снижением затрат на производство продукции, т. е. повышением рентабельности продаж.

Для анализа рентабельности также используется целый ряд показателей, которые можно объединить в следующие группы:

- 1) показатели, рассчитанные на основе прибыли (дохода);
- 2) показатели, рассчитанные на основе производственных активов;
- 3) показатели, рассчитанные на основе потоков наличных денежных средств.

Первая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности (доходности) по показателям прибыли (дохода), отражаемым в отчетности предприятия. Эти показатели характеризуют прибыльность (доходность) продукции. С помощью таких показателей можно определить влияние изменений рентабельности продукции за счет факторов изменения цены продукции и ее себестоимости.

Вторая группа показателей формируется на основе расчета уровней рентабельности в зависимости от изменения размера и характера авансиро-

ванных средств, включающих в себя все производственные активы предприятия, инвестированный капитал, акционерный капитал. Например, отношение чистой прибыли (дохода) ко всем производственным активам, отношение чистой прибыли к инвестированному или акционерному капиталу.

Третья группа показателей рентабельности рассчитывается на базе чистого потока денежных средств. Например, отношение чистого потока денежных средств к объему продаж, к совокупному капиталу, собственному капиталу и т. д. Эти показатели дают представление о возможности предприятия выполнять обязательства перед кредиторами, заемщиками и акционерами наличными денежными средствами.

Как и для оценки ликвидности, устойчивости и деловой активности предприятия, для оценки рентабельности предприятия разработан ряд коэффициентов.

1) Коэффициент рентабельности продаж K_1

$$K_1 = \Pi_p / N,$$

где: N — выручка от реализации продукции, работ, услуг,

Π_p — прибыль от реализации продукции, работ, услуг.

Этот коэффициент показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализуемой продукции. Очевидно, что рост коэффициента является свидетельством или роста цен на продукцию при постоянных затратах на производство реализованной продукции, или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Соответственно, снижение коэффициента рентабельности продаж свидетельствует о росте затрат на производство при постоянных ценах на продукцию или о снижении цен на реализованную продукцию рассматриваемого предприятия, т. е. о падении спроса на нее.

2) Коэффициент рентабельности основной деятельности K_2

$$K_2 = \Pi_p / Z,$$

где Z — затраты на производство продукции.

Как видно, коэффициент рентабельности основной деятельности в значительной степени дублирует коэффициент рентабельности продаж, т. е. снижение значения K_2 также свидетельствует о росте затрат на производство реализуемой продукции или о снижении цен на нее, с той лишь разницей, что коэффициент K_2 более наглядно показывает влияние роста или снижения затрат на производство на рентабельность деятельности предприятия.

3) Коэффициент рентабельности всего капитала предприятия K_3

$$K_3 = \Pi_p / B_{cp},$$

где: B_{cp} — средний за период итог баланса-нетто,

Π_p — балансовая прибыль или прибыль от реализации.

Коэффициент K_3 показывает эффективность использования всего капитала предприятия, т. е. рост значения коэффициента свидетельствует об увеличении эффективности использования имущества предприятия, и наоборот. Снижение значения этого коэффициента может также свидетельствовать о падающем спросе на продукцию предприятия или о перенакоплении активов.

4) коэффициент рентабельности основных средств и прочих внеоборотных активов K_4

$$K_4 = \Pi_p / F_{cp},$$

где F_{cp} — средняя за период величина основных средств и прочих внеоборотных активов.

Данный коэффициент отражает эффективность использования основных средств и прочих внеоборотных активов, измеряемую величиной прибыли, приходящейся на единицу стоимости средств. Этот коэффициент взаимосвязан с коэффициентом рентабельности всего капитала предприятия. Так, при снижении K_3 рост коэффициента K_4 свидетельствует об избыточном увеличении мобильных средств, что может быть следствием образования излишних запасов, затоваренности готовой продукции на складах в связи с падением спроса на нее, чрезмерного роста дебиторской задолженности или денежных средств.

5) Коэффициент рентабельности собственного капитала K_5

$$K_5 = \Pi_p / I_{cp},$$

где I_{cp} — средняя за период величина источников собственных средств предприятия по балансу.

Экономический смысл этого коэффициента заключается в том, сколько прибыли приходится на единицу собственного капитала. Изменение значений коэффициента рентабельности собственного капитала может быть вызвано, например, ростом или падением котировок акций предприятия на бирже. Однако надо делать поправку на то, что учетная цена акций не всегда соответствует их рыночной цене. Поэтому высокое значение коэффициента рентабельности собственного капитала не обязательно эквивалентно высокой отдаче инвестированного в предприятие капитала.

6) Коэффициент окупаемости собственного капитала K_6

$$K_6 = I_{cp} / \Pi_p.$$

Данное соотношение показывает период окупаемости источников собственного капитала предприятия. Из соотношения видно, что чем ниже затраты на производство и чем выше цены на реализуемую продукцию, тем быстрее окупается собственный капитал предприятия.

Как и в случае с коэффициентом рентабельности собственного капитала, период окупаемости может не всегда соответствовать действительности в связи с разницей между учетной и рыночной ценой акций.

7) Коэффициент рентабельности перманентного капитала K_7

$$K_7 = \Pi_p / (I_{cp} + K_{cp}),$$

где K_{cp} — средняя за период величина долгосрочных кредитов и займов.

В отличие от вышерассмотренных коэффициентов, которые характеризуют различные аспекты рентабельности за отчетный период, данный коэффициент отражает эффективность использования как собственного, так и заемного капитала, вложенного в деятельность предприятия на долгосрочную перспективу.

В нашей стране при расчете показателей рентабельности необходимо также делать поправку на высокий уровень инфляции.

Анализ платежеспособности предприятия. При оценке состояния предприятия важную роль играет анализ платежеспособности предприятия. Если

предприятие не способно удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров и услуг, а также не в состоянии обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды в связи с превышением обязательств над его имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса, это является следствием как разбалансированности экономического механизма воспроизведения капитала предприятия, так и неэффективной ценовой, инвестиционной и финансовой политики.

Показателями для оценки структуры баланса предприятия являются следующие коэффициенты:

1) Коэффициент текущей ликвидности $K_{тл}$.

$$K_{тл} = \frac{II_a + III_a}{II_n - (стр. 500 + 510 + 730 + 735 + 740)},$$

где: II_a , III_a — итоги второго и третьего раздела актива баланса,

II_n — итог второго раздела пассива баланса,

стр. $500 + 510 + 730 + 735 + 740$ — сумма соответствующих строк пассива баланса.

2) Коэффициент обеспеченности собственными средствами, который рассчитывается по формуле:

$$K_o = \frac{I_n - I_a}{II_a + III_a},$$

где: I_a — итог раздела I актива баланса,

I_n — итог раздела I пассива баланса,

II_a — итог раздела II актива баланса,

III_a — итог раздела III актива баланса.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами характеризует наличие собственных средств у предприятия и является еще одним коэффициентом, позволяющим оценить финансовую устойчивость предприятия.

3) Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности K_3 , определяемый по формуле:

$$K_3 = \frac{K_{тлк} + \frac{Y}{T(K_{тлк} - K_{тлн})}}{2},$$

где: $K_{тлк}$ — значение коэффициента текущей ликвидности в конце отчетного года,

$K_{тлн}$ — значение коэффициента текущей ликвидности в начале отчетного года,

T — продолжительность отчетного периода в месяцах,

Y — период восстановления (утраты) платежеспособности.

При расчете коэффициента восстановления платежеспособности Y (период восстановления) равен 6 месяцам, а при расчете коэффициента утраты Y (период утраты) равен 3 месяцам.

Коэффициент восстановления (утраты) платежеспособности показывает наличие у предприятия реальной возможности восстановить либо

утратить свою платежеспособность в течение определенного периода. Однако в отличие от двух вышерассмотренных коэффициентов, коэффициент K_3 представляет собой довольно искусственный показатель, так как в числителе K_3 находится прогнозное значение коэффициента текущей ликвидности, рассчитанного на перспективу, а в знаменателе — его нормативное значение.

Если выполняется одно из следующих условий:

- коэффициент текущей ликвидности K_{tl} на конец отчетного периода имеет значение не менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами K_o на конец отчетного периода имеет значение не менее 0,1,

структура баланса предприятия признается неудовлетворительной, а само предприятие — неплатежеспособным.

При неудовлетворительной структуре баланса с целью проверки реальной возможности предприятия восстановить свою платежеспособность рассчитывается коэффициент K , сроком на шесть месяцев. Если значение коэффициента больше 1, то может быть принято решение о наличии у предприятия возможности восстановить свою платежеспособность, а принятие решения о признании структуры баланса неудовлетворительной может быть отложено на срок, определяемый Федеральным управлением по делам о несостоятельности (банкротстве).

При неудовлетворительной структуре баланса для проверки устойчивости финансового положения предприятия рассчитывается коэффициент утраты платежеспособности на срок 3 месяца. Если значение этого коэффициента менее 1, то существует вероятность того, что предприятие в ближайшее время не сможет выполнять свои обязательства перед кредиторами.

Глава 3. Анализ инвестиционной деятельности предприятия

3.1. Инвестиции, их классификация, виды, взаимосвязь

Развивающиеся в России рыночные отношения в настоящее время во многом определяются наличием так называемого инвестиционного поля, что подразумевает формирование различных источников инвестиций, как внутренних, так и внешних. Большое мотивационное значение любых инвестиций подтверждается огромным зарубежным опытом. Значительной эффективности достигает мотивационный механизм бизнеса при наличии хорошо действующей системы инвестиций.

Известно, что показатели структуры капитала в зависимости от внешнего или внутреннего возникновения средств позволяют выявить приоритетные источники финансирования, являются базой для анализа эффективности расходования ресурсов. В качестве примера отметим, что при расширении предприятия эмиссия акций может рассматриваться в качестве основного источника пополнения капитала, но превышение выпуска акций сверх требуемого объема финансирования вызовет негативные последствия.

Абсолютно все источники финансирования на предприятии (внешние и внутренние) рассматриваются как единое целое, к ним должен применяться один и тот же критерий окупаемости.

Структура капитала должна анализироваться в тесной связи с инвестиционной политикой компании, с характеристиками рентабельности, прибыльности и другими показателями. Отдача вложенного, инвестированного капитала характеризуется показателями рентабельности капитала (оборотного, совокупного, собственного и т. д.), которая рассчитывается на основе соотношения финансового результата за определенный период, «кэш-флоу», годового результата и т. д. с размерами капитала или с объемами оборота предприятия.

Рентабельность собственного капитала, это отношение прибыли к средней балансовой величине собственного капитала, а при обобщающем анализе рентабельности собственного капитала, в числителе размещается чистая прибыль (после вычета налогов). Рентабельность совокупного капитала есть соотношение какого-либо показателя к средней величине совокупного капитала за какой-либо период (чаще год).

Практический опыт привлечения инвестиций в Российской Федерации и в Ростовской области еще только формируется. Основными причинами этого являются политическая нестабильность, экономическая неустойчивость, инфляционные явления, отсутствие серьезных гарантий (гарантов) и др. Но тем не менее, развитие рыночных отношений, интерес зарубежных фирм к российской экономике «пробуждают» привлечение, увеличение объемов инвестиций. В качестве примера можно привести участие (впервые!) Европейского Банка Реконструкции и Развития в приоб-

ретении части акций ростовского предприятия АО «Глория-Джинс» на сумму около 3 млн долларов США. Другой пример — это проект «Кокакола Ростов Ботлерс».

Переход России к принципиально новым экономическим отношениям обусловил необходимость кардинальных преобразований в системе бухгалтерского учета и экономического анализа. Предоставление предприятиям самостоятельности в решении производственно-финансовых вопросов, функционирование в рамках рыночной экономики и уход в прошлое государственных заказов на производство большинства видов продукции потребовали от менеджеров особого внимания к проблеме эффективного расходования как собственных, так и заемных средств, направляемых на воспроизводство основных фондов. На данном этапе становления новых рыночных отношений перед отечественными предприятиями возникает непростая задача эффективного проведения технического перевооружения устаревшего оборудования и приобретения высокопроизводительных новых основных фондов. Экономический анализ поддерживает и гарантирует успешное осуществление данных долгосрочных инвестиций. К сожалению, приходится констатировать, что система экономического анализа капитальных вложений, использовавшаяся в централизованно управляемой экономике, в условиях рыночного развития уже не может в полной мере эффективно обеспечить правильный выбор возможных инвестиционных путей развития предприятия. Сейчас в изучении и оценке инвестиционной деятельности предприятия необходимы качественно новые критерии и подходы. В этой связи актуальным является приведение всех элементов системы анализа и оценки эффективности долгосрочных инвестиций в соответствие с новыми экономическими реальностями.

Назрела насущная потребность поддержания высокого уровня инвестиционной активности качественным методическим обеспечением, которое смогло бы способствовать правильному и оптимальному принятию управленческих решений в данной жизненно важной для предприятия области. Актуальность осуществления исследований по всем направлениям анализа долгосрочных инвестиций повышается и в связи с тем, что перед многими финансовыми организациями (банки, страховые компании, инвестиционные и пенсионные фонды и др.), а также некоторыми частными инвесторами стала проблема экономической оценки эффективности вложения средств в различные проекты. Появляется необходимость в проведении научных исследований с дальнейшим практическим использованием полученных результатов.

С недавнего времени к разработкам эффективных методик анализа долгосрочных инвестиций значительный интерес стали проявлять западные компании, вкладывающие свой капитал в российскую экономику. Отмечается, что многие интересные инвестиционные предложения отвергаются западными партнерами из-за необоснованности структуры источников финансирования и рисковых сторон долгосрочных инвестиционных проектов, непонимания традиционных российских показателей оценки эффективности капитальных вложений и др. Использование западных подходов в оценке риска и эффективности долгосрочных инвестиций, в дос-

таточной степени адаптированных к отечественным условиям, поможет решить некоторые возникающие в этой области проблемы.

Следует, однако, отметить, что фундаментальные исследования по инвестиционному анализу зачастую не были подкреплены методическими разработками комплексного характера. Традиционно используемые на практике разрозненные подходы в анализе и оценке эффективности долгосрочных инвестиций на современном этапе развития российской экономики становятся тормозом, не позволяющим эффективно решать важные прикладные задачи управления финансовой деятельностью предприятия. Методически не разработанными остаются проблемы предпроектного экономического обоснования, в том числе принципиально новые вопросы инфляционного воздействия и рисковой чувствительности в оценке эффективности капитальных вложений, а также выбора оптимальной структуры источников финансирования данных мероприятий и оценки потребности инвестирования в обновление основных фондов. В условиях изменения форм собственности чрезвычайно актуальным становится осуществление ретроспективности экономического анализа результатов долгосрочного инвестирования. В этой связи также требуется решение ряда методических вопросов, связанных с проведением послеинвестиционного анализа долгосрочных проектов.

Необходимость приведения системы анализа долгосрочных инвестиций к современным условиям рыночной экономики, практическая потребность осуществления такого рода научных исследований, разработанность организационно-методических вопросов анализа и оценки эффективности долгосрочных инвестиций свидетельствуют об актуальности данной проблемы, что обусловило выбор темы, цели, задачи, структуру и основные направления ее решения.

По мнению зарубежных исследователей, определение инвестиции является предметом дискуссии среди финансовых аналитиков. Можно выделить различные концепции:

1. Основанная на понятии капиталовложений, используемом в бухгалтерии.
2. Базирующаяся на понятии скорректированных капиталовложений.
3. Расширенная концепция, которая рассматривает любые элементы актива в качестве элементов инвестиций.

По концепции, базирующейся на понятии капиталовложений в основные средства, чистые инвестиции данного периода определяются как изменение капиталовложений (материальных, нематериальных, финансовых), фигурирующих в активе баланса. Ее преимущество в легкости использования, тем не менее ее часто критикуют.

Концепция, базирующаяся на скорректированных капиталовложениях. Большинство финансовых аналитиков считает, что учет инвестиций в общей бухгалтерии обычно имеет два недостатка:

- во-первых, иногда бухгалтерия учитывает лишь инвестиции, находящиеся в собственности у предприятия;
- во-вторых, часто бухгалтерия практически не учитывает инвестиции в нематериальные активы. Многие расходы данного вида обычно не записываются в актив как инвестиции.

В таком случае некоторые аналитики корректируют капиталовложения в активы путем добавления арендованных основных средств (по лизингу) и еще не самортизованных расходов по нематериальным активам.

Итак, чистые инвестиции определяются как изменение скорректированных статей капиталовложений.

Меньшее число аналитиков используют *расширенную концепцию*, согласно которой все элементы актива, которые тем или иным образом участвуют в создании доходности капитала, должны рассматриваться как инвестиции.

Это определение кажется наиболее точным с точки зрения доходности частных предприятий, поскольку оно соответствует логике инвесторов капитала. Когда они «инвестируют» в предприятие в форме капитала или в форме займов, то не считают, что инвестиции ограничиваются лишь капиталовложениями, осуществленными на сумму их вклада. Они рассматривают инвестиции как совокупность всех инвестированных капиталов. Наконец, можно заметить, что бухгалтерская концепция инвестиции включает не только капиталовложения, но и всю совокупность активов. Если бы общая бухгалтерия не искалась по различным причинам (фискального порядка или коммерческой тайны), можно было бы оценить инвестиции по данным бухгалтерского отчета.

Принимаем расширенную концепцию: базу для работы составляют активы, отраженные в балансе, но скорректированные с учетом арендованных средств и непотребляемых нематериальных активов. Расходы капитала будут рассматриваться как инвестиции. Динамика инвестиций будет равна изменению определенных статей актива.

Анализ типов инвестиций. Наиболее часто встречающиеся классификации инвестиций: по видам, по происхождению, по функциям, по объекту, по сегменту, по отрасли, по срокам. Аналитик должен сделать свой выбор в зависимости от целей своей работы.

Анализ инвестиций по стратегии. Обычно различают стратегии развития предприятия двух видов: внутреннюю стратегию развития, характеризующую увеличением или «модернизацией» производственного оборудования, и внешнюю стратегию развития, реализуемую при помощи инвестиций в другие компании.

Инвестиции, осуществленные за пределами компании, фиксируются по статье «Финансовые инвестиции», которые в основном включают ценные бумаги и кредиты под вложения в капитал.

Аналитик может получить первую оценку стратегического выбора предприятия, соотнеся изменение по статье финансовых инвестиций с общей суммой инвестиций за данный период.

Анализ инвестиций по видам Анализ инвестиций по стратегическому типу позволяет выявить нефинансовые инвестиции. Виды этих инвестиций:

1) инвестиции в материальные активы (земельные участки, постройки, техническое оборудование, транспорт и т. д.);

2) инвестиции в запасы сырья и материалов, текущие, конечной продукции, товарные;

- 3) инвестиции в запасы сырья и материалов, текущие, конечной продукции, товарные;
- 4) инвестиции в долговые обязательства: кредиты клиентам, другие эксплуатационные долги, разные долговые обязательства;
- 5) инвестиции в ценные бумаги.

Анализ инвестиций по функциям. Этот тип анализа сложен, особенно потому, что бухгалтерия не дает сведений по функциям. Однако важно знать, сколько предприятие инвестирует в образование, исследования, рекламу, распределительную сеть.

Анализ инвестиций по географическим зонам. Этот анализ применяется в многонациональных компаниях для определения стратегического выбора в отношении месторасположения. Он связан с исследованием ставки доходности, фактической или ожидаемой, в различных географических зонах расположения фирм.

Анализ инвестиций по сегментам активности позволяет определить рыночную стратегию предприятия. Эта информация может совпадать с личной диагностикой аналитика об эволюции этих рынков.

Анализ инвестиций по объекту. В этой связи можно различать:

- 1) инвестиции в обновление, которые направлены на сохранение в рабочем состоянии основного капитала;
- 2) инвестиции в расширение, которые направлены на увеличение мощности предприятия без увеличения производительности;
- 3) инвестиции в новую, более совершенную технику, которые направлены на увеличение общей производительности.

Анализ инвестиций по видам отраслей. Этот тип анализа позволяет лучше оценить стратегию предприятия, различая инвестиции, которые ведут к изменению долгосрочной политики инвестиций, и те, что способствуют продолжению существующей политики.

Анализ инвестиций по срокам также дополняет анализ стратегии предприятия: можно различать предприятия, идущие на риск в долгосрочный период, от тех, которые ограничиваются краткосрочным периодом. Анализ по срокам может послужить проверке соответствия стратегии ресурсам.

3.2. Понятие инвестиционного проекта и этапы его осуществления

(задачи его оценки, методы анализа: статический, динамический, моделирование)

Как показывает обширный зарубежный опыт, инвестиционная деятельность в условиях рыночных отношений очень актуальна и весьма эффективна. Российские рыночные отношения придают инвестициям отечественных и зарубежных источников очень специфический оттенок, и эта специфика проявляется на различных уровнях (от государственного до уровня экономического субъекта). Изучением тенденций развития инвестиционной деятельности в России занимаются многие отечественные экономисты. Большую известность получили работы финансиста-аналитика В. В. Ковалева, пользуются заслуженным спросом переводы книг зарубежных авторов. С позиций управленческого персонала компаний инвестиционные проекты могут быть классифицированы по следующим основаниям:

- 1) величина требуемых инвестиций: крупные, традиционные, мелкие;
- 2) тип предполагаемых доходов: сокращение затрат, дополнительные доходы от расширения традиционных производств и технологий, выход на новые рынки сбыта, экспансия в новые сферы бизнеса, снижение риска производства и сбыта; социальный эффект;
- 3) отношения взаимозависимости: взаимоисключающие (альтернативные) проекты, отношения комплементарности, отношения замещения, отношения экономической независимости; тип денежного потока: ординарный, неординарный.

При сравнении два анализируемых проекта называются независимыми, если решение о принятии одного из них не влияет на решение о принятии другого, и альтернативными, если они не могут быть реализованы одновременно, т. е. принятие одного из них автоматически означает, что второй проект должен быть отвергнут.

Рассматриваемые проекты связаны между собой отношениями комплементарности, если принятие нового проекта способствует росту доходов по одному или нескольким другим проектам, и отношениями замещения, если принятие нового проекта приводит к некоторому снижению доходов по одному или нескольким действующим проектам. Поток называется ординарным, если он состоит из исходной инвестиции, вложенной единовременно или в течение нескольких последовательных базовых периодов, и последующих притоков денежных средств (если притоки денежных средств чередуются в любой последовательности с их оттоками, поток называется неординарным).

Анализируемые инвестиционные проекты различаются по степени риска: рискованные проекты, выполняемые в том числе и по государственному заказу; наиболее рискованные проекты, связанные с созданием новых производств и технологий. Стадии администрирования инвестиционной деятельности включают:

- 1) планирование: формулирование цели, исследование рынка и идентификация возможных проектов, экономическая оценка, перебор вариантов в условиях различных ограничений, формирование инвестиционного портфеля;
- 2) реализацию проекта: фаза инвестирования, фаза действия (производство, сбыт, затраты, финансирование), фаза ликвидации последствий проекта;
- 3) контроль: в процессе инвестирования, в процессе действия, в процессе ликвидации;
- 4) оценку и анализ соответствия поставленных и достигнутых целей.

Инвестиционная политика фирмы предполагает: формулирование долгосрочных целей ее деятельности; поиск новых перспективных сфер приложения свободного капитала; разработку инженерно-технологических, маркетинговых и финансовых прогнозов; подготовку бюджета капитальных вложений; оценку альтернативных проектов; оценку последствий реализации предшествующих проектов.

Критическими моментами в процессе составления бюджета капиталовложений являются:

- прогнозирование объемов реализации с учетом возможного спроса на продукцию (поскольку большинство проектов связано с дополнительным выпуском продукции);
- оценка притока денежных средств по годам;
- оценка доступности требуемых источников финансирования;
- оценка приемлемого значения цены капитала, используемого в том числе и в качестве коэффициента дисконтирования.

Аналитическое исследование возможной емкости рынка сбыта продукции (т. е. прогнозирование объема реализации) наиболее существенно, поскольку ее недооценка может привести к потере определенной доли рынка сбыта, а переоценка — к неэффективному использованию введенных по проекту производственных мощностей, т. е. к неэффективности капиталовложений.

Практика показывает, что цена капитала, привлекаемого для финансирования проекта, может меняться (как правило, в сторону увеличения) в силу разных обстоятельств. Это означает, что проект, принимаемый при одних условиях, может стать невыгодным при других. Различные проекты неодинаково реагируют на увеличение цены капитала. Так, проект, в котором основная часть притока денежных средств падает на первые годы его реализации, т. е. возмещение сделанных инвестиций, осуществляется более интенсивно, в меньшей степени чувствителен к повышению цены за пользование источником средств. Инвестиционные проекты, анализируемые в процессе составления бюджета капиталовложений, имеют определенную логику:

- чаще всего анализ ведется по годам;
- предполагается, что весь объем инвестиций делается в конце года, предшествующего первому году генерируемого проектом притока денежных средств;
- приток (отток) денежных средств имеет место в конце очередного года;
- коэффициент дисконтирования, используемый для оценки проектов с помощью методов NPV, IRR, PI, должен соответствовать длине периода, заложенного в основу инвестиционного проекта (например, годовая ставка берется только в том случае, если длина периода — год).

Основные известные методы оценки и анализа проектов подразделяются на две категории: а) основанные на дисконтированных оценках; б) основанные на учетных оценках. Применение методов оценки и анализа проектов предполагает множественность используемых прогнозных оценок и расчетов.

Известно, что чем протяженнее во времени проект, тем более неопределенными и рискованными становятся притоки денежных средств последних лет его реализации.

Основными критериями, используемыми в оценке инвестиционных проектов, являются:

- 1) чистый приведенный эффект (Net Present Value, NPV);
- 2) индекс рентабельности инвестиции (Profitability Index, PI);

- 3) внутренняя норма прибыли (Internal Rate of Return, IRR);
- 4) модифицированная внутренняя норма прибыли (Modified International Rate of Return, MIRR);
- 5) срок окупаемости инвестиции (Payback Period, PP);
- 6) расчетная норма прибыли (Accounting Rate of Return, ARR).

Критерий NPV:

- если $NPV < 0$, то в случае принятия проекта владельцы компании понесут убыток;
- если $NPV = 0$, то в случае принятия проекта благосостояние владельцев компании не изменится, но в то же время объемы производства возрастут, т. е. компания увеличится в масштабах;
- если $NPV > 0$, то в случае принятия проекта благосостояние владельцев компании увеличится.

Критерий PI характеризует доход на единицу затрат; именно этот критерий наиболее предпочтителен, когда необходимо упорядочить независимые проекты для создания оптимального портфеля в случае ограниченности общего объема инвестиций.

Критерий IRR показывает максимальный уровень затрат, который может быть ассоциирован с данным проектом, т. е. если цена капитала, привлекаемого для финансирования проекта, больше IRR, то проект может быть выполнен только в убыток, а следовательно, его надо отвергнуть.

Критерий MIRR представляет собой коэффициент дисконтирования, уравнивающий приведенную стоимость оттоков денежных средств (инвестиций) и нарушенную величину притоков, причем операции дисконтирования оттоков и наращения притоков выполняются с использованием цены капитала проекта. MIRR характеризует эффективность проекта.

Критерий PP показывает число базовых периодов, за которое исходная инвестиция будет полностью возмещена за счет генерируемых проектом притоков денежных средств. Если базовый период — год, то чаще всего расчет идет по годам, однако можно выделять и дробную часть года, если абстрагироваться от исходного предположения, что приток денежных средств осуществляется в конце года.

Показатели критерииев NPV, IRR — и цена капитала, привлекаемая для реализации проекта — СС — связаны очевидными соотношениями:

- если $NPV > 0$, то одновременно $IRR > CC$ и $PI > 1$;
- если $NPV < 0$, то одновременно $IRR < CC$ и $PI < 1$;
- если $NPV = 0$, то одновременно $IRR = CC$ и $PI = 1$.

При анализе альтернативных проектов критерии NPV, PI, IRR, MIRR могут противоречить друг другу, т. е. проект, принятый по одному критерию, может быть отвергнут по другому. Но критерий NPV предпочтительней других, т. к. именно он характеризует возможный прирост благосостояния владельцев экономического субъекта.

Основной недостаток критерия NPV в том, что это абсолютный показатель, а потому он не может дать информации о так называемом «резерве безопасности проекта». Информацию о «резерве безопасности проекта» дают критерии IRR и PI. Так, при прочих равных условиях, чем больше IRR по сравнению с ценой капитала проекта, тем больше «резерв безопасности».

Возможны и такие проекты, которые носят только затратный характер, т. е. не оказывают влияния на приток денежных средств; в этом случае применяются те же критерии, только по отношению к потоку, характеризующему текущие затраты по годам. Для анализа проектов нередко используется график NPV как функция цены капитала. На этом графике формируется точка Фишера, которая является пограничной точкой на оси абсцисс графика NPV, разделяющей ситуацию, «улавливаемые» критерием NPV и «не улавливаемые» критерием IRR.

Для сравнительного анализа проектов различной продолжительности применяются методы: а) метод наименьшего общего кратного; б) метод бесконечного повторения сравниваемых проектов; в) метод эквивалентного аннуитета. В условиях инфляции корректируется либо прогнозный денежный поток, либо коэффициент дисконтирования.

Анализ инвестиционных проектов в условиях риска выполняется одним из двух методов: методом безрискового эквивалента; методом скорректированного на риск коэффициента дисконтирования.

В итоге определения эффективности инвестиций следует проверить качество менеджмента. Ошибки менеджмента высшего звена не могут быть компенсированы последующими звеньями. В возможном же опросе предприятия называли следующие критерии, которые часто вели к неудаче: диверсификация (80%). Почти все анализируемые предприятия (99%) указали, что ожидание помощи извне (от государства, инвесторов, банков) не ведет к успеху в санации, через инвестиции.

Предпосылки эффективной среды для инвестиций при санации — создайте коллектив менеджмента! Мощность предприятия определяется коллективом, а это — предпосылки для инвестиций.

- Мотивируйте участие коллектива. Но это предполагает, что ваши работники имеют перспективу на предприятии, т. е. что сокращение персонала уже завершено.
- Концентрируйтесь на сильных сторонах коллектива, не допускайте диверсификацию! Какие преимущества вы имеете в области расходов, технологии и т. д.?
- Создайте систему отчетности менеджмента, (информация чрезвычайно важна)! Система отчетности менеджмента включает некоторую важную для управления принятие решений информацию и определенные показатели. Она проста, гибка и актуальна.
- Планируйте прибыль в первый плановый период!
- Создайте новую культуру на предприятии. Ваши работники должны иметь право сказать, что они работают на отличном предприятии. Предпосылкой этому является совместное представление, четкое ограничение от конкурентов и принцип: производительность — это единственный критерий успеха. Контролер является экономической совестью предприятия. Он должен прежде всего заботиться о том, чтобы осуществлялось планирование (руководящая функция), планирование велось на всем предприятии по единым руководящим линиям, был возможен расчет планирования, анализировалось расхождение плановых и фактических покупателей, развивались альтернативы для достижения цели. Далее, он должен действовать так, чтобы

соблюдались руководящие линии администрации предприятия, главного управления и центральных отделов.

Задачи мониторинга инвестиций: составление данных по инвестиционным решениям, координация получения информации, развитие средств планирования инвестиций, становление бюджета инвестиций, проверка и контроль инвестиционных заявок, проведение расчета инвестиций, контроль проекта по существу дела и по времени, текущий подсчет инвестиций, контроль бюджета.

Краткая характеристика методов расчета рентабельности инвестиций:

1. Статические методы расчета рентабельности инвестиций.
 - а) *Расчет сопоставления затрат.* Устанавливает затраты двух или нескольких вариантов инвестиций. Выбирается та альтернатива, которая в сравнении показывает наибольшую экономию затрат. Включенные в расчет издержки являются среднегодовыми значениями. Считается, что эти значения репрезентативны для всего срока эксплуатации инвестиционного объекта. Главной областью применения расчета сопоставления затрат являются инвестиции основных фондов.
 - б) *Расчет сопоставления прибыли.* Если в результате инвестиции изменяется также доход, следует применять расчет сопоставления прибыли. Критерием для оценки инвестиций является среднегодовая прибыль как разница между дополнительными расходами и издержками. Областью применения этого метода являются экспенсивные инвестиции. Информационность расчетов сопоставления издержек и прибыли может быть повышена через дополнительные расчеты рентабельности и амортизации.
 - в) *Расчет рентабельности.* При расчете рентабельности среднегодовая прибыль или экономия затрат приводятся в соотношение со средним замороженным капиталом. Результатом является статистическая рентабельность, начисление средних процентов. Инвестиция выгодна, когда инвестор превысил заданное начисление минимальных процентов. Выходной величиной могут быть также релативированные прибыли РОИ. Они соотносятся с соответственным средним замороженным капиталом инвестиционного объекта, который необходим для достижения прибыли. Следует предпочесть альтернативу с наибольшей рентабельностью.
 - г) *Расчет амортизации.* С помощью расчета амортизации определяется период времени для возвращения капиталовложений. Результатом расчета является время амортизации. Оно образуется как коэффициент капиталовложения и среднего «кэш-флоу». Кратчайшее время амортизации — это критерий выгодности.
2. Динамические методы расчета рентабельности инвестиций.

По сравнению со статистическими динамические методы имеют два преимущества:

- рассмотрение средних данных заменяется индивидуальным учетом платежей в отдельные годы в течение всего срока эксплуатации;
- посредством применения процентов учитывается временное различие в поступлении платежей. Определенная сумма денег, поступив-

шая сегодня, значит больше, чем та же сумма, которая поступит только через пять лет.

а) *Метод оценки стоимости капитала.* При методе оценки стоимости капитала все вызванные инвестицией расходы и доходы дисконтируются посредством калькуляционной процентной ставки ко времени принятия решения.

Благодаря этому узнают наличную стоимость (стоимость капитала) инвестиции, которая является также масштабом сравнения, наилучшим вариантом с наибольшей полезной стоимостью капитала. Если стоимость капитала негативна, то инвестиция неэффективна. На нее начисляются проценты с процентной ставкой, которая меньше чем калькуляционная процентная ставка.

б) *Метод аннуитета является модифицированной формой метода определения стоимости капитала.* Стоимость капитала инвестиций здесь с учетом начисления процентов равномерно распределяется по всем периодам. Полученные таким образом стоимости (аннуитеты) показывают, какая годовая нагрузка или годовая прибыль возникают в результате инвестиций.

в) *Метод внутренней процентной ставки — представление (обращение) метода определения стоимости капитала.* Здесь не задается процент, которым облагается капиталовложение, а определяется сама дисконтируемая процентная ставка не меньше, чем калькуляционная процентная ставка.

г) *Динамичный расчет амортизации.* В противоположность статистическому расчету амортизации он учитывает процент.

Простейшая форма финансового моделирования — это использование таблиц для представления определенного комплекса соотношений, проведения анализа или манипуляций с ними. Полноценная финансовая модель, которая обычно разрабатывается внутри компаний, отражает множество таких факторов, как процедура ведения бухучета в компании; график начисления износа, расчет налогов, график обслуживания долга, кредитные договоры и ограничения, политика управления товарно-материальными запасами. Во многих случаях данные, предположения и формы можно приспособить к конкретной специфике так, что финансовый аналитик может заметить особенности данной компании. С помощью такой модели исследователь может рассчитать, какими будут результаты деятельности в случае, если сбудутся ожидания компании. Простота использования компьютерных моделей позволяет аналитику исследовать несколько комплексов предположений и оценить возможные их исходы.

Основная разница между методами прогнозирования, рассмотренными в этой главе, и использованием электронных таблиц и компьютерных моделей заключена в степени автоматизации процесса. Денежный бюджет, составленный вручную, по сути своей является моделью характеристики денежных потоков компании. При подготовке такого бюджета аналитик должен учитывать политику компании по отношению к различным методам бухучета, составлению налоговой декларации и прочим деталям правил ведения производственной деятельности.

На рис. 4 в схематической форме представлен общий обзор основных соотношений в полноценной модели. Центральный элемент системы — программный продукт, который управляет расчетами и представлением информации, причем исходная информация поступает из различных источников, а информация на выходе группируется по знакомым нам категориям анализа.



Рис. 4. Финансовое моделирование: схема взаимосвязи между исходной и конечной информацией

Программные продукты (компьютерные программы) по финансово-му моделированию, представленные на мировом рынке, постоянно совершенствуются.

3.3. Анализ производственных инвестиций, финансовых проектов (их чувствительности), финансовых инвестиций (сравнение с производственными инвестициями)

Классификация производственных, финансовых долгосрочных инвестиционных проектов:

- проекты, требуемые законодательством;

- долгосрочное инвестирование в основные производственные фазы (ОПФ), без которых предприятие не сможет осуществлять свои основные функции (ведущее оборудование);
- долгосрочное инвестирование в не определяющие процесс производства ОПФ;
- капитальные вложения в необязательные ОПФ;
- долгосрочное инвестирование в специфические проекты.

Основные направления современного развития системы анализа долгосрочных инвестиций (АДИ):

- организационные совершенствования в проведении анализа долгосрочных инвестиций;
- изучение проблем, возникающих с выбором оптимальной структуры средств финансирования капитальных вложений;
- разработка альтернативных критерии эффективности капитальных вложений;
- исследование и развитие рискооценивающих приемов анализа;
- развитие комплексного подхода в оценке эффективности капитальных вложений (многосвойственные полезностные модели);
- совершенствование техники проведения текущего и постинвестиционного анализа.

Исторические этапы становления теоретических и практических вопросов, связанных с анализом долгосрочных инвестиций:

- теоретически не обоснованный (спонтанный) период становления системы АДИ (до середины XIX века);
- период развития теоретико-методологических основ АДИ (с середины XIX века до начала 50-х гг. XX века);
- период широкого практического использования научных достижений в области теории АДИ (с середины 50-х гг. до середины 80-х гг. нашего века);
- современный период развития системы АДИ в условиях инфляции и риска (с начала 90-х гг. нашего века).

Обоснование концепции становления, развития и информационной базы анализа долгосрочных инвестиций, его места и содержания в системе комплексного экономического анализа базируется на изучении исторического развития и становления системы анализа долгосрочных инвестиций. Исследование было разделено на несколько этапов. Первым из них стал анализ зарубежного научно-практического материала. Отправной точкой в изучении исторического развития и становления системы АДИ стали показатели оценки эффективности долгосрочных инвестиций, учитывающие фактор времени, иначе называемые дисконтными денежно-потоковыми показателями (ДДПП). Существует общее представление, что дисконтированный подход, включающий предсказание ожидаемых денежных потоков и временную оценку денежных вложений, относительно недавний феномен. Это представление противоречит историческим записям, обнаруживающим понимание сущности сложного процента еще в далеком Старом Вавилонском периоде. Уже в 1582 году голландский математик Simon Stevin описал в своей книге правило чистой текущей стоимости (NPV).

Девятнадцатый век со своей технической революцией способствовал дальнейшему развитию системы АДИ. Однако это было только теоретическое осмысление важнейших хозяйственных процессов. Определенный практический интерес к ДДПП начал возникать в пятидесятые годы двадцатого века.

Параллельно с историческим анализом в работе поднимались вопросы практического использования и популярности тех или иных показателей оценки эффективности долгосрочных инвестиций. В результате обобщения научного и практического материала было выявлено, что, несмотря на преобладание в экономической литературе публикаций, посвященных ДДПП, на практике неизменной популярностью пользуются неформальные, качественные подходы в оценке эффективности долгосрочных инвестиций (интуиция, субъективное суждение и экспертные оценки). Широкое применение имеют показатели, не учитывающие фактор времени (срок окупаемости, учетная норма рентабельности и пр.).

Особое место в работе уделено отечественным исследованиям, которые к концу сороковых годов подошли к необходимости практического решения вопросов, связанных с проблемой временной оценки денежных вложений в анализе долгосрочных инвестиций (в рамках «железнодорожного» подхода). Широкое распространение получили показатели попарного сравнения и минимизации строительно-эксплуатационных затрат.

В работе предлагается два подхода взаимосвязей АДИ в системе комплексного экономического анализа (КЭА). Первый основывается на предположении, что АДИ представляет собой целый и самостоятельный раздел КЭА. Второй подход допускает разделение АДИ на специализированные подразделы, которые могут входить в состав других блоков КЭА. В случае целостного подхода определялось место нового раздела в системе КЭА и его влияние на общую оценку эффективности функционирования предприятия. В ходе исследования были получены результаты, которые показывают, что через предполагаемую экономию себестоимости выпуска продукции (работ, услуг) и прирост ожидаемой прибыли блок АДИ оказывает воздействие на будущую финансовую стабильность предприятия. Если рассматривать АДИ в качестве системы специализированных подразделов в составе других блоков КЭА, появляется проблема организации четкого координаирования работ по различным подразделам АДИ. Использование того или иного структурного подхода в АДИ предлагается определять с учетом конкретных условий производственно-хозяйственной деятельности.

Интересным моментом является исследование информационной базы и организации АДИ. Систематизируя необходимую информацию по источникам ее получения, предлагается обобщать и использовать документальный материал по следующим информационным разделам: законодательная и нормативно-справочная документация; данные первичного и сводного бухгалтерского учета, оперативного и статистического учета; маркетинговая информация; отчетность предприятия, документальный материал, собранный на основе аудиторских и ревизионных проверок предприятия.

При определении места экономического анализа в процессе долгосрочного инвестирования обосновывается степень полезности его проведения на этапах принятия долговременных управленческих решений. Исследовалась модель принятия капитальных инвестиционных решений. На каждом этапе выявлялась роль и определялось значение экономического анализа. Рассматривалась четырехуровневая классификация долгосрочных инвестиционных проектов. Ранжирование производилось в зависимости от расположности к риску, видам воспроизводства основных фондов (ОФ) и проектного взаимодействия. Наиболее значимой, с аналитической точки зрения, является разработанная классификация долгосрочных инвестиционных проектов (ДИП) по критерию влияния на процесс производства продукции (работ, услуг). Данная классификационная группа содержит: проекты, требуемые законодательством; долгосрочное инвестирование в ОФ, без которых предприятие не сможет осуществлять свои основные функции (ведущее оборудование); долгосрочное инвестирование в не определяющие процесс производства ОФ; капитальные вложения в необязательные ОФ; долгосрочные инвестиции в специфические проекты. Осуществление ранжирования ДИП по предложенным в диссертации классификационным группам будет способствовать решению важной проблемы приоритетного финансирования в условиях ограниченности средств, направляемых на цели долгосрочного инвестирования.

Разработка системы частных и обобщающих показателей анализа и оценки эффективности долгосрочных инвестиций, моделирование их зависимости от факторов, приемы и методы анализа. Одним из условий успешной реализации долгосрочных инвестиций является правильный выбор системы показателей, отражающих качественные и количественные параметры экономических процессов. При формировании данной системы принципиальное для предприятия значение имеют цели, стоящие перед долгосрочным инвестированием. Исходя из этой предпосылки, для каждого предприятия разрабатывается своя система частных и обобщающих показателей анализа и оценки эффективности капитальных вложений. Определяются основные показатели для различных направлений системы АДИ, исходя из анализа структуры долгосрочных инвестиций и источников их финансирования, оценки эффективности капитальных вложений и потребности инвестирования в основные фонды, анализа инфляционного воздействия и рисковой чувствительности в предпроектном экономическом обосновании.

В анализе структуры долгосрочных инвестиций и источников их финансирования чрезвычайно важное значение имеют показатели соотношения заемных и акционерных средств финансирования (финансовый рычаг) и среднего возраста незавершенных инвестиций. Разработаны факторы, влияющие на величину источников финансирования, и предложена модель зависимости результативного показателя от факторов, представленная следующей формулой:

$$I = \frac{N \times K \times t \times p}{Y_p \times Y_o},$$

где: I — объем источников финансирования долгосрочных инвестиций, тыс. руб;
N — объем продукции (работ, услуг), тыс. руб;
K — уровень накопления, коэф.;
t — уровень налогообложения прибыли предприятия, коэф.;
р — рентабельность продукции (работ, услуг), коэф.;
Ур — удельный вес прибыли в источниках собственных средств, коэф.;
Yo — удельный вес собственных средств в объеме источников финансирования, коэф.

Факторный анализ по предложенной формуле позволяет выявить резервы увеличения источников финансирования долгосрочных инвестиций, прогнозировать и обосновывать управленческие решения по повышению эффективности их использования.

Имеется классификация показателей оценки эффективности долгосрочных инвестиций, позволяющая объединить их в следующие две группы: дисконтные денежно-потоковые показатели и показатели, не учитывающие фактор времени. Вторую группу показателей рекомендуется подразделять на две подгруппы: количественные и приведенные (рис. 5). Комплексное использование данной системы показателей позволяет объективно оценить эффективность долгосрочных инвестиций, минимизировать инвестиционный риск и снизить ошибки в предпроектном экономическом обосновании.

Разработаны коэффициент инновационного соответствия и показатель потенциального спроса предприятия на дополнительные капиталовложения. Посредством этих показателей определена потенциальная потребность в долгосрочных инвестициях конкретного предприятия, направляемых в техническое перевооружение и модернизацию активной части основных фондов.

Для решения вопросов, касающихся предпроектного экономического обоснования долгосрочных инвестиций, осуществляемых в условиях инфляции, определялись показатели оценки эффективности долгосрочного инвестирования и дисконтные проектные ставки, рассчитанные в nominalном исчислении.

При переходе к рыночной экономике, наделении предприятий полной самостоятельностью и ответственностью в принятии управленческих решений повышаются требования к осуществлению анализа риска и неопределенности. В работе обосновывалась практическая значимость использования показателей среднего квадратичного (стандартного) отклонения, коэффициента вариации, коэффициента корреляции денежных потоков для конкретно выбранного портфеля долгосрочных инвестиционных проектов и различных показателей инвестиционной чувствительности.

Для повышения оперативного контроля за результатами реализации долгосрочных проектов рекомендуется осуществлять послеинвестиционный экономический анализ. Исследователя-аналитики предлагают проводить поперiodный анализ влияния факторов на изменение текущей стоимости денежных потоков. Разработаны соответствующие показатели и



Рис. 5. Модель принятия капитальных инвестиционных решений

впервые составлена модель зависимости результативного показателя от факторов, представленная следующей формулой:

$$PV = N \times D \times d \times t \times p,$$

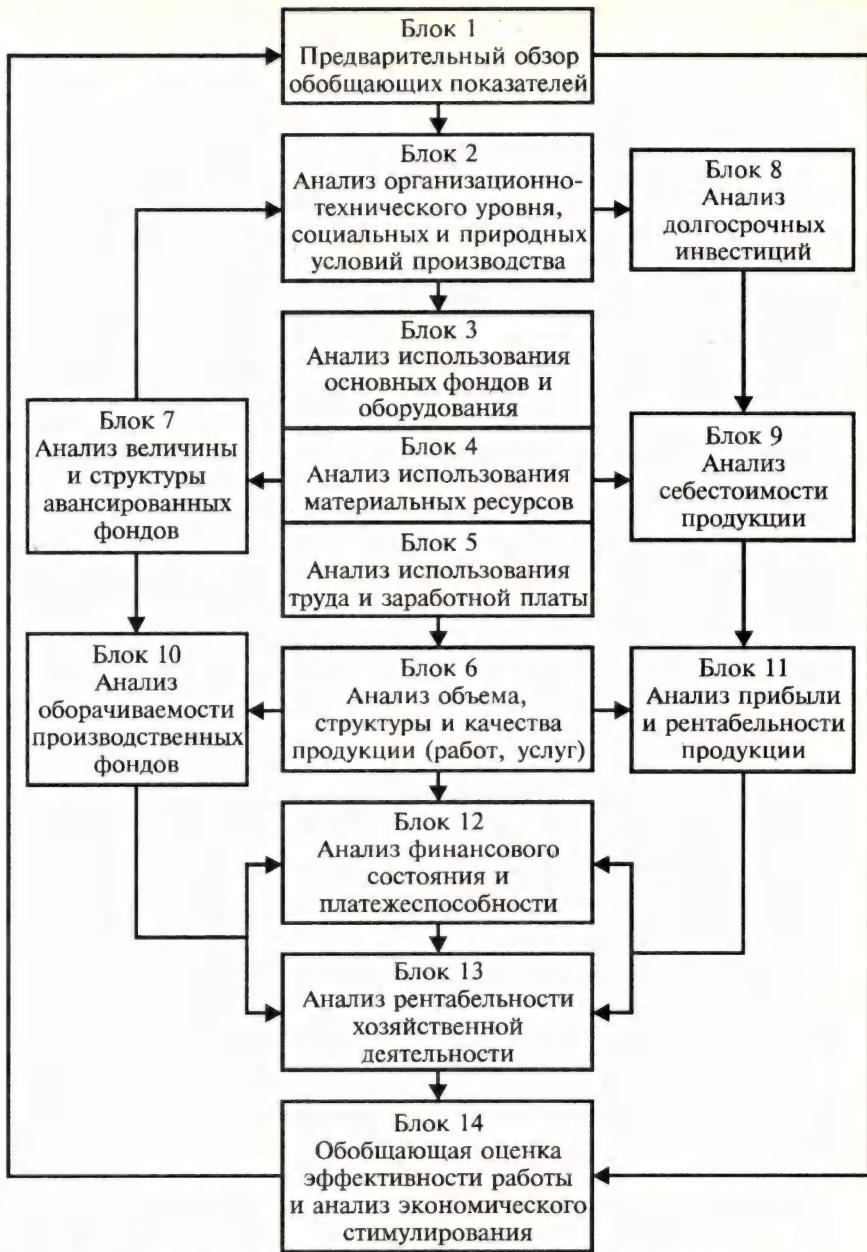
где: PV — текущая стоимость проектного денежного потока в t -году, тыс. руб.;

N — выручка от реализации продукции (работ, услуг) в t -году, тыс. руб.;

D — проектный дисконтный фактор t -года, коэф.;
d — уровень содержания амортизации в денежном потоке в t -году, коэф.;
t — уровень налогообложения проектной прибыли в t -году, коэф.;
р — проектная рентабельность продукции (работ, услуг) в t -году, коэф.

Для оценки воздействия факторов на изменение величины текущей стоимости проектных денежных потоков в каждом конкретном периоде времени (от i до n) предлагается применять интегральный метод оценки, разработанный проф. А. Д. Шереметом для пятифакторной мультиплексивной модели. Проведение факторного анализа позволяет выявить резервы увеличения текущей стоимости проектных денежных потоков и способствует повышению оперативности в принятии управленческих решений.

Организационно-методические аспекты анализа структуры долгосрочных инвестиций и источников их финансирования, показателей оценки эффективности капитальных вложений, степени инфляционного воздействия и рисковой чувствительности в ходе предпроектного экономического обоснования, а также оценки потребности инвестирования в основные фонды промышленного предприятия имеют большое значение. С развитием рыночных отношений возрастают требования к организации проведения анализа хозяйственной деятельности. В целях повышения эффективности структуры организации АДИ мы рекомендуем на предприятиях сформировать инвестиционные центры, в которых будет сосредоточена персональная ответственность за результаты реализации управленческих решений. Заместителю директора по экономике или финансовому менеджменту отводится роль координатора взаимоотношений между инвестиционным центром, производственными (техническими) подразделениями и высшим руководством предприятия. Отдельными исполнителями информационных задач будут являться маркетинговая служба, планово-экономический отдел, бухгалтерия и юридический отдел. В процессе аналитического обеспечения возможности проведения долгосрочных инвестиций определялось наличие соответствующих средств финансирования данных мероприятий. Имеется методика нахождения оптимальной структуры источников финансирования долгосрочных инвестиций в зависимости от экономического предпочтения и стратегических приоритетов предприятия. В ней определено влияние структуры источников финансирования на обобщающие показатели эффективности долгосрочной инвестиции, в зависимости от возможной величины проектной валовой прибыли. При этом рассчитывается уровень валовой прибыли, в котором показатель прибыли, приходящейся на одну обыкновенную акцию предприятия, равен для нескольких альтернативных планов финансирования капитальныхложений (нахождение точки безразличия). Значительное место занимает обобщающая оценка инвестиционного развития предприятия. Делаются заключения об объеме капитальныхложений и возрастном составе незавершенных инвестиций, дается оценка капитальныхложений по видам воспроизводства основных фондов (см. рис. 6).



Составлена методика анализа факторов, оказывающих влияние на формирование потребности в дополнительных капиталовложениях. Предлагаются такие показатели, как коэффициент относительной обеспеченности предприятия основными фондами, коэффициент инвестиционной активности и коэффициент инновационного соответствия. Для оценки данной системы показателей предложено использовать приемы динамического и ситуационного экономического анализа. Существует показатель потенциального спроса предприятия на дополнительные капиталовложения и оценена обеспеченность выявленной потребности инвестирования в основные фонды необходимыми источниками их финансирования.

В современных условиях российской экономики аналитическое исследование фактора инфляции и его воздействие на прибыльность и окупаемость долгосрочных инвестиций имеет важнейшее значение в принятии управленческих решений. Разработана методика анализа влияния инфляции на будущие денежные потоки, ассоциируемые с конкретным долгосрочным инвестиционным проектом. Сформулированы организационно-методические подходы в случае использования общей инфляционной ставки по всему проектному денежному потоку и в условиях дифференциального воздействия инфляции на различные его составные части. Разработана следующая формула расчета текущей стоимости номинального денежного потока, полученного в первый год реализации долгосрочного инвестиционного проекта:

$$PV = \frac{C \times (1 + i) - A \pm i \times Mt}{(1 + Mr) \times (1 + i)},$$

где: PV — текущая стоимость номинального денежного потока, тыс. р.;
 C — денежный поток в реальном исчислении, тыс. руб.;
 i — ожидаемая ставка инфляции, коэф.;
 A — амортизационные отчисления, тыс. руб.;
 Mt — ставка налога на прибыль, коэф.;
 Mr — реальная дисконтная ставка, коэф.

В то же время эта формула является моделью зависимости текущей стоимости номинального потока от факторов, влияющих на ее изменение, что позволяет получить углубленное и объективное представление о причинах, вызвавших те или иные изменения.

В формировании организационно-методических подходов проведения оценки эффективности и окупаемости капитальных вложений особое место занимает разработка методики осуществления анализа инвестиционной чувствительности. Можно рассматривать чувствительность проектной NPV к изменению основных показателей, оказывающих влияние на ее величину. Для этих целей применяют следующую группу показателей: цена реализации единицы продукции, годовой объем реализации продукции, годовой объем постоянных затрат, величина переменных затрат на производство единицы продукции и срок функционирования долгосрочного инвестиционного проекта. Для каждого из этих показателей определяется процентное содержание безопасного изменения в их оценке, которое может происходить перед тем, как NPV станет равна нулю. Результаты анализа инвестиционной чувствительности представлены в аналитической табл. 11.

Таблица 11

Чувствительность проектной NPV к изменению показателей, влияющих на ее величину

Показатели	Прогнозное значение	Крайнее безопасное значение	Чувствительный предел, %
Годовой объем реализации продукции (работ, услуг), кг	863944	607702	29,66
Цена единицы продукции (работ, услуг), дол.	0,41086	0,34907	15,04
Переменные затраты на единицу продукции (работ, услуг), дол.	0,20253	0,26432	30,51
Годовые постоянные затраты (без учета амортизации) на производство продукции (работ, услуг), дол.	53631,4	66966,7	24,86
Срок реализации долгосрочного инвестиционного проекта, лет	6	4,98	17,0

На основании данных табл. 11 можно сделать определенные выводы, касающиеся нового производства. Цена единицы продукции (15,04%) и срок реализации долгосрочного инвестиционного проекта наиболее чувствительны к ошибкам (неточностям) в их оценках, осуществленных на стадии прединвестиционного планирования. Обоснованию данных показателей должно уделяться наибольшее внимание. В процессе анализа рассчитывается срок окупаемости, который равен безубыточному сроку реализации проекта (4,98 лет). У менеджеров предприятия имеется определенный резерв снижения годового объема реализации и увеличения переменных затрат, вследствие малой чувствительности проектной NPV к изменению данных показателей (соответственно 29,66 и 30,51%).

Достаточно ясный интерес вызывает анализ структуры источников средств, инвестируемых в долгосрочные проекты. Для наглядности приводятся результаты анализа структуры источников средств по двум альтернативным финансовым планам (см. табл. 12). Далее приводится информа-

Таблица 12

Анализ структуры источников средств, инвестируемых в долгосрочный проект по двум альтернативным финансовым планам.

Источники средств финансирования	Финансирование долгосрочного инвестиционного проекта			
	По варианту А		По варианту В	
	Сумма ср-в, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма ср-в, тыс. р.	Удельный вес, %
1	2	3	4	5
Акционерные (собственные) средства, в том числе	500000	50,0	900000	90,0

1	2	3	4	5
Внутренние источники	230000	23,0	230000	23,0
из них: Амортизация ОФ	80000	8,0	80000	8,0
Прибыль предприятия	150000	15,0	150000	15,0
Внешние источники	270000	27,0	670000	67,0
из них: Обыкновенные акции	270000	27,0	370000	37,0
Привилегированные акции	—	—	300000	30,0
Конвертируемые (обратимые) привилегированные акции	—	—	—	—
Долговые (заемные) средства	500000	50,0	100000	10,0
в том числе: Облигации	400000	40,0	—	—
Конвертируемые (обратимые) облигации	—	—	—	—
Банковские кредиты	100000	10,0	100000	10,0
Прочие средства	—	—	—	—
ИТОГО средств финансирования	1000000	100,0	1000000	100,0

ция об определении объемов средств для инвестирования в виде примера исходных данных и представленных результатов анализа влияния различных факторов на финансирование потребности инвестирования в основные фонды предприятия средней мощности (см. табл. 13).

Таблица 13

Пример исходных данных и анализа влияния различных факторов на формирование потребности инвестирования в основные фонды

№ строки	Показатели	Предыдущий период	Отчетный период	Темп роста, %
1	2	3	4	5
1.	Объем продукции (работ, услуг), тыс. руб.	1280825	957462	74,75
2.	Среднегодовая стоимость ОФ, тыс. руб.	2497284	2557927	102,43
3.	Стоимость ОФ на конец периода, тыс. руб.	2555814	2587729	101,25
4.	Стоимость активной части ОФ на конец периода, тыс. руб.	1271453	1275635	100,33
5.	Производственная мощность предприятия на конец периода, тыс. руб.	1535761	1536024	100,02
6.	Ставка ссудного процента, коэф.	0,85	1,48	174,12
7.	Износ активной части ОФ, тыс. руб.	814810	846432	103,88
8.	Критическое значение среднего возраста оборудования, лет	20,0	20,0	100,0
9.	Средний возраст оборудования, лет	15,37	15,53	101,04
10.	Коэффициент среднего возраста оборудования (стр. 9, стр. 8), коэф.	0,7685	0,7765	101,04

Продолжение табл. 13

1	2	3	4	5
11.	Коэффициент изношенности активной части ОФ (стр. 7 : стр. 4), коэф.	0,6408	0,7085	110,56
12.	Коэффициент прогрессивности наличного оборудования, коэф.	0,39	0,395	101,28
13.	Коэффициент непрогрессивного оборудования (стр. 1 – стр. 12), коэф.	0,61	0,605	99,18
14.	Фондоотдача активной части ОФ (стр. 1 : стр. 4), коэф.	1,00737	0,75058	74,51
15.	Фондоотдача ОФ (стр. 1 : стр. 2), коэф.	0,51289	0,37431	72,98
16.	Потенциальная эффективность использования ОФ (стр. 5 : стр. 3), коэф.	0,60089	0,59358	98,78
17.	Оптимальный коэффициент изношенности активной части ОФ, коэф.	0,3	0,3	100,00
18.	Оптимальный коэффициент среднего возраста оборудования, коэф.	0,25	0,25	100,00
19.	Оптимальный коэффициент непрогрессивного оборудования, коэф.	0,3989	0,3785	94,88
20.	Наилучшее значение обобщающего показателя технического состояния ОФ (стр. 17 × стр. 18 × стр. 19), коэф.	0,02992	0,0284	94,92
21.	Фактическое значение обобщающего показателя технического состояния ОФ, (стр. 10 × стр. 11 × стр. 13), коэф.	0,30042	0,3328	110,78
22.	Коэффициент инновационного соответствия (стр. 20 : стр. 21), коэф.	0,09959	0,08534	85,69
23.	Коэффициент относительной обеспеченности предприятия ОФ (стр. 15 : стр. 16), коэф.	0,85355	0,6306	73,88
24.	Коэффициент инвестиционной активности (стр. 14 : стр. 6), коэф.	1,18514	0,50715	42,79

Таблица 14

Анализ проектных денежных потоков с использованием показателя NPV

№	Показатели	Условные обозначения	Значения показателей
1	2	3	4
1.	Годовой объем реализации продукции (работ, услуг), кг	Q	863944
2.	Переменные затраты на единицу продукции (работ, услуг), дол.	Cv	0,20253
3.	Цена единицы продукции (работ, услуг), дол.	Ц	0,41086

1	2	3	4
4.	Годовые постоянные затраты (без учета амортизации) на производство продукции (работ, услуг), дол.	Cf	53631,4
5.	Срок реализации ДИП, лет	n	6
6.	Годовые амортизационные затраты, дол.	A	11932,5
7.	Инвестиционные затраты (стоимость приобретаемых основных фондов, строительства и реконструкции зданий, увеличения в оборотных средствах и др.), дол.	Io	382522,3
8.	Дисконктная ставка инвестиционного проекта, коэф.	μ	0,04
9.	Дисконтирующий фактор $\left(\frac{1}{1 + \text{стр. 8}} + \frac{1}{(1 + \text{стр. 8})^2} + \frac{1}{1 + \text{стр. 8}} \right)$	D	5,2421
10.	Годовая величина покрытия ([стр. 3 – стр. 2] × стр. 1), долл.	BP	179985,5
11.	Ставка налога на прибыль, коэф.	μ_1	0,35
12.	Чистый денежный поток ([стр. 10 – стр. 4 – стр. 6] × [1 – стр. 11] + стр. 6), дол.	NCI	86306,5
13.	Дисконтированная стоимость проектного денежного потока (стр. 12 × стр. 9), дол.	PV	452427,5
14.	Чистая текущая стоимость инвестиционного проекта . (стр.13 – стр. 7), дол.	NPV	69905,2

Анализ чувствительности финансовых проектов осуществляется на основе их моделирования. Одно из преимуществ моделирования — возможность осуществления анализа чувствительности без каких-либо трудностей. Такой тип анализа включает в себя выбор нескольких ключевых условий и манипуляций с ними для того, чтобы определить чувствительность результатов к таким изменениям. Например, одним из ключевых предположений в нашем прогнозном исследовании корпорации XYZ было обычное сезонное падение продаж в этом квартале на 18-20%. Если бы были основания считать, что, возможно, случится более серьезный спад, аналитик мог бы оценить уменьшение контрибуции (прибыли) от каждого дополнительного процента снижения объема. Если бы все остальные предположения оставались такими же, уменьшение в денежном выражении представляло бы собой потерянную контрибуцию (прибыль) от не проданных единиц товара (см. таб. 14).

Влияние исходных предположений на величину потребности в финансировании можно было бы проследить, регулируя размер прибыли после уплаты налога и определяя, как изменится величина оборотного капитала из-за снижения объема продаж, за исключением той части оборотного капитала, которая представляет собой запас непроданной готовой продукции. Если бы мы считали цены нестабильными, можно было бы про-

следить эффект ряда предположений о снижении цен на один или на все виды продукции. В любом случае критическое значение будет иметь проверка воздействия таких изменений на величину потребности в финансировании в каждый из трех месяцев. Очевидно, что можно придумать множество других способов исследования изменения результатов вследствие изменения исходных предположений.

Ключ к рассуждениям такого типа — мнение аналитика о том, какие элементы в прогнозируемой производственной или финансовой деятельности в наибольшей степени подвержены изменениям. Затем задача заключается в том, чтобы в результате моделирования определить, насколько чувствителен результат к каждому изменению. Имея перед глазами ряд таких результатов, человек, принимающий решение, на основе анализа может судить о риске, связанном с предполагаемым планом действий, и соответствующим образом скорректировать политику компании в производственной и финансовой сферах. Наличие компьютерной модели не является решающим фактором для таких оценок чувствительности. Даже наши простейшие прогнозные документы и денежный бюджет можно с легкостью модифицировать для получения ответа на подобные простейшие вопросы. Но все же, несмотря на это, с помощью соответствующего программного обеспечения аналитик может исследовать гораздо большее число возможностей и определить истинное положение. Исследование чувствительности можно провести более чем по одной переменной одновременно и весь сценарий можно разработать так, что на выходе получится картина влияния предполагаемых будущих изменений на финансы.

Глава 4. Основные положения управленческого учета и анализа предприятия

4.1. Сравнение основ финансового и управленческого учета и анализа

В связи с осуществлением мероприятий по переходу на рыночные отношения происходят изменения в законодательстве Российской Федерации, в функциях исполнительной власти различных уровней по управлению происходящими процессами. Важную роль в этих процессах играет финансовый анализ и бухгалтерский учет. Им предстоит впитать в себя лучшие традиции и правила зарубежной практики ведения анализа и учета, сохраняя в то же время национальную систему их организации. Необходимость реформирования национальной системы бухгалтерского учета не вызывает сомнения, о ее причинах говорилось и писалось много. Говоря о реформировании, естественно поставить вопрос о целях и путях его осуществления. Цель заключается в ликвидации разрыва в понимании учетной и финансовой отечественной информации российскими и зарубежными специалистами, т. е. в достижении гармонизации бухгалтерского учета.

Еще большую актуальность проблема реформирования бухгалтерского учета и финансового анализа получила в связи с возникшей задачей перехода от баланса народного хозяйства к системе национальных счетов. Данные бухгалтерской отчетности являются важнейшими составляющими национальной системы учета, следовательно, при переходе к рынку без реформации бухгалтерского учета не обойтись, тем более что система БНХ не подходит для рыночной экономики. В переходный период точность информации особенно важна для принятия решений на макроуровне (экономика в целом).

Резкое расширение задач бухгалтерского учета и основанного на нем финансового анализа в условиях перехода к рыночной экономике, распространение коммерческой тайны на многие учетные показатели, присвоение бухгалтерской отчетности статуса публичности, а также необходимость адаптации бухгалтерского учета и отчетности России к международным стандартам обусловливают необходимость выделения из бухгалтерского учета в качестве самостоятельных финансового и управленческого учета и анализа.

Управленческий учет и анализ охватывает все виды учетной информации, которая собирается и обрабатывается для внутреннего пользования руководством. Финансовый учет и анализ охватывает учетную информацию, которой пользуется не только руководство фирмы, но и внешний пользователь. Каждый из видов учета и анализа предназначен для выполнения определенных функций. Финансовый учет, как показывает российская практика, предназначен для составления внешних отчетов (в основном для целей налогообложения), в то время как управленческий учет

необходим для принятия управленческих решений. Данные финансового учета могут отличаться от данных управленческого, в то время как в российском учете такого не существует (например, по прибыли — в налоговой отчетности она занижается, а в данных управленческого учета она будет реальной). Различие между финансовым и управленческим учетом было определено в 1972 году Национальной Ассоциацией бухгалтеров США при разработке программы для дипломированных управленческих бухгалтеров.

Управленческий учет расширяет финансовый учет и применяется, прежде всего, при внутренних операциях фирмы. Его цель — обеспечить при управленческом анализе менеджеров, ответственных за достижение конкретных производственных целей. К бухгалтерской информации, собранной и подготовленной для руководства при управленческом анализе применяются другие правила, нежели к информации, предназначеннной для внешних пользователей. Рассмотрим основные различия между управленческим и финансовым учетом

Основные потребители информации.

Потребители традиционных финансовых отчетов находятся вне подготавливающей отчет фирмы, руководство которой отвечает за его составление. Внутренние аналитические отчеты, подготавливаемые бухгалтером предприятия, используются администраторами самой фирмы. Содержание этих отчетов меняется в зависимости от их целевого назначения и должности администратора, для которого они предназначены. Примерами таких отчетов могут служить: анализ себестоимости изделия — с целью определения себестоимости продукции, сметы — для планирования будущих операций, текущие оперативные отчеты центра ответственности (рабочего участка) — для оценки результатов работы, отчеты о понесенных затратах — для принятия краткосрочных решений, анализ сметы капиталовложений — для целей долгосрочного планирования и т. д.

Виды систем учета.

Финансовые отчеты, подготавливаемые для внешнего пользователя, составляются в стоимостной оценке и отражают сальдо всех счетов, включенных в Главную Книгу фирмы. Прежде чем вносить данные в Главную Книгу, их нужно закодировать, преобразуя в форму, необходимую для системы двойной записи. Запись бухгалтерской информации внутри фирмы не обязательно должна опираться на систему двойной записи. Информация собирается по секциям или подразделениям фирмы и может быть отражена в различных единицах измерения, а не только в стоимостной оценке. Она не должна накапливаться на счетах Главной Книги. Она готовится для определенных нужд администраторов, и на этом прекращается ее использование. При таком положении дел система хранения информации и система поиска должна иметь большие мощности, чем это требует для финансового учета.

Свобода выбора.

Финансовый учет основан на общепринятых стандартах и принципах учета, которые регулируют запись, оценку и передачу финансовой информации. Общепринятые принципы учета, необходимые прежде всего для защиты интересов кредиторов и обеспечения доверия к полученной

информации, ограничивают выбор бухгалтера конечным числом приемов и методов. Управленческий учет имеет ограничения лишь в применяемых приемах и методах, которые должны дать полезную информацию. Бухгалтер в каждом отдельном случае должен решить, какая информация будет полезна получателю, а затем выбирать нужные приемы и методы. Например, руководство фирмы решает, купить или нет ту или иную машину. В этом случае бухгалтер должен выбирать метод начисления прибыли на инвестированный капитал, которую принесут различные машины. Подходов к решению этой проблемы существует множество, и необходимо выбрать метод, который будет самым точным при сложившихся обстоятельствах. Поскольку информация предназначена только для внутреннего пользования, бухгалтеру нет необходимости придерживаться каких-нибудь определенных норм при записи фактов хозяйственной жизни.

Используемые измерители.

Финансовый учет выполняет свои функции тем, что предоставляет информацию о происшедших процессах. Информация выражается в долларах, точнее в «исторических долларах», в которых были проведены хозяйствственные операции. Вместе с тем бухгалтеры не ограничены использованием «исторического доллара» и могут использовать любой другой измеритель, который пригоден в данной ситуации. «Исторический доллар» может использоваться на короткий период времени для контроля за уровнем издержек и для анализа тенденций при решении задач текущего планирования. Однако большинство решений руководства основывается на расчетах, в которых используется предполагаемый «будущий доллар». В основном эти решения требуют прогнозируемой информации и перспективных оценок текущих данных и должны опираться на предполагаемую оценку доллара в будущем. Бухгалтер по управленческому учету использует при анализе такие показатели, как человеко-час, машино-час и единицы измерения продукции или измерители выполненной работы. Общей мерой, лежащей в основе всей деятельности при выборе видов измерителей, составлении отчетов и анализе в управленческом учете, является полезность измерителя в данной ситуации.

Основной объект анализа.

Финансовый учет суммирует операции всей фирмы. Управленческий учет обычно включает в себя анализ деятельности различных подразделений (центров затрат, структурных подразделений, результаты деятельности которых измеряются полученной прибылью отделений, функциональных отделов фирмы) или каких-либо сторон их деятельности. Отчеты могут охватывать как анализ доходов и расходов всего подразделения, так и учет средств, используемых определенным отделом.

Частота составления отчетности.

Финансовые отчеты, составляемые для внешнего пользования, представляются регулярно — ежемесячно или ежегодно. Периодическая отчетность, составляемая через равные промежутки времени, — основной принцип финансового учета. В управленческом учете отчеты также могут составляться ежемесячно, ежеквартально или ежегодно на регулярной основе, или даже ежедневно, но это необязательно, ибо главным является то, чтобы каждый отчет был очень полезен его получателю и представлялся ему в нужное время.

Степень надежности.

Финансовая информация, включаемая в финансовые отчеты, охватывает фактические данные, подытоженные для потребителя. Эта информация отражает операции, которые уже завершены, и по этой причине несит объективный характер и поддается проверке. Управленческий учет главным образом занимается планированием и контролем за внутренними операциями. Планирование и принятие управленческих решений — это деятельность, которая в большей степени имеет направленность в будущее, опираясь на данные прошлого периода, и полезна для определения тенденций. Результаты сравнения систем учета для финансового и управленческого анализа предоставлены в таблице 15.

Таблица 15

Сравнение систем учета для финансового и управленческого анализа

Области сравнения	Финансовый учет	Управленческий учет
1. Основные потребители информации	Лица и организации вне хозяйственной единицы	Различные уровни внутрифирменного управления
2. Виды систем бухгалтерского учета	Система двойной записи	Не ограничен системой двойной записи, используется любая система, которая дает результат
3. Свобода выбора	Обязательное следование общепринятым принципам бухгалтерского учета	Нет норм и ограничений, единственный критерий — пригодность
4. Используемые измерители	Денежная единица по курсу, действующему в момент возникновения факта хозяйственной жизни	Любая подходящая денежная единица измерения
5. Основной объект анализа	Хозяйственная единица в целом	Различные структурные подразделения хозяйственной единицы
6. Частота составления отчетности	Периодически, на регулярной основе	Когда требуется, может составляться и не на регулярной основе
7. Степень надежности	Требует активности, историчен по природе	Сильно зависит от целей планирования, но когда требуется, используются точные данные, футуристичен по природе

Мотивационный механизм фирмы, бизнеса функционирует в соответствии с внешним экономическим «полем», которое его окружает, и в то же время зависит от экономического потенциала собственной системы. Переменность значений «нагреваемости» и «охлаждения» внешнего экономического поля, степень взаимосвязи и воздействие на собственное поле фирмы, наличие возможности влиять на взаимосвязь мотивационной системы на макроуровне с мотивационным механизмом микрозвеньев — все это создает условия, влияющие на конечный результат и возникновение предпосылок для управляемости процессом функционирования мотивационного механизма бизнеса. Управляемость мотивационного механизма во многом зависит от возможности периодически получать достаточную информацию о результатах его функционирования, для чего необходим, как уже отмечалось в предыдущих главах, хорошо поставленный учет. Собранные информации о системе мотивации формирует базу данных для проведения на системной основе комплексного экономического анализа. Уровень организации учета, как показывает международный опыт, должен определяться отложенным финансовым и управленческим учетом. Сравнительные мотивационные характеристики финансового и управленческого учета в соответствии с данными зарубежных исследователей представлены в таблице 16.

Таблица 16

Сравнительные мотивационные характеристики
управленческого и финансового учета

Область сравнения	Финансовый учет		Управленческий учет	
	Данные других иссле- дователей	Данные автора	Данные других иссле- дователей	Данные автора
1	2	3	4	5
1. Обяза- тельность ведения учета	Требуется по законо- дательству	Обязатель- ный узако- ненный го- сударством	По реше- нию адми- нистрации	Не обяза- тельный (факульта- тивный)
2. Цель уче- та	Составле- ние финан- совых доку- ментов для пользовате- лей вне организа- ции	Мотивация через мак- симизацию прибыли	Оказание помощи ад- министра- ции в пла- нировании, соответ- ственно в управлении и контроле	Результаты по центрам ответствен- ности, моти- вация их прибыльно- сти

1	2	3	4	5
3. Пользователи информации	Большая группа, члены которой в основном неизвестны	Внешние (государственные органы в основном)	Относительно небольшая группа, члены которой известны	Внутренние (руководство предприятия)
4. Базисная структура	Одно основное равенство: активы = обязательства + капитал владельцев	Государственные нормативы, закон, постановления, распоряжения	Различия в зависимости от цели использования информации	Внутренние методические указания предприятия (коммерческая тайна)
5. Основные положения	Общепринятые принципы учета	Разъяснительные государственные документы	Все, что полезно управляющим	Интересы предприятия, мотивация собственника
6. Привязка по времени	«Исторический» характер	«Исторический» характер	Наряду с инфляцией «исторического» характера оценка и планы на будущее	Текущий характер в пределах планируемого периода
7. Виды выражения информации	В основном в денежном выражении	Эффективность принятия решения	Информация, как в денежном, так и в натурально-вещественном выражении	В денежном и натуральном выражении

1	2	3	4	5
8. Степень точности информации	Небольшое число приблизительных оценок	Государственные нормы и нормативы	Много приблизительных оценок	Точность определения собственных чистых активов, зоны финансового риска, уровень фактических данных
9. Частота информации	Квартальная, годовая	Квартал, полгода, девять месяцев, год	Зависит от задач. Обычно понедельная или помесячная	От одного дня до нескольких лет
10. Сроки предоставления отчетов	С опозданием в несколько недель или даже месяцев	Первая половина месяца следующего квартала	Сразу по окончании отчетного периода	По договоренности с руководством
11. Объект отчетности	Организация в целом	Имущество и финансовые результаты по системе налогообложения	Центры ответственности	Центры ответственности
12. Степень ответственности	Вероятность преследования по закону невелика, но все же существует	Руководство фирмы	Фактически никакой	Руководство фирмы, центров ответственности

Данные финансового учета в условиях функционирования мотивационного механизма фирмы, предприятия, бизнеса определяют уровень

финансового управления, финансовое положение фирмы. В соответствии с международными стандартами финансового управления общая оценка финансового положения фирмы производится по данным финансовой бухгалтерии и может подразделяться на четыре зоны, исходя из удельного веса собственных капиталов от итога баланса, скорости оборота оборотных средств и других показателей.

1. Опасная зона. Сумма собственных источников средств менее 33 % от всех источников. Фирмы, находящиеся в этой зоне, используют систему финансирования, вызывающую значительные финансовые затраты и сокращающую рентабельность предприятия. Создается тяжелое финансовое положение и зависимость предприятия от кредиторов. Предприятиям в этой зоне получить банковские кредиты затруднительно, и возможно только на условиях высоких процентных ставок, так как риск банкротства велик и превышает 25%, а в условиях кризиса и гиперинфляции — 50%.

Возможность выхода из этой зоны сводится к привлечению акционерного капитала, использованию прибыли на расширение фирмы и ускорению оборачиваемости оборотных средств.

2. Зона постоянного внимания. Сумма собственных капиталов составляется от 33 до 55%. Финансовое положение не является критическим. Требуется постоянное внимание к уровню платежеспособности фирмы, как со стороны руководства, так и со стороны финансовых партнеров. Риск финансового банкротства колеблется от 10% до 25%, а в условиях кризиса и гиперинфляции составляет соответственно 20–50%.

Возможность выхода из этой зоны требует участия квалифицированных специалистов — экспертов, разрабатывающих программы оздоровления финансового положения фирмы (экономические, финансовые, юридические). Основой этих программ является постоянная направленность учета на конечный результат фирмы, внедрение внутри фирмы центров ответственности, с определением в разрезе центров ответственности рентабельности, прибыли и себестоимости. В зависимости от вклада каждого центра ответственности в конечный результат работы фирмы они подразделяются на 4 категории. Как правило, последняя категория в условиях рынка подлежит реорганизации после определенного времени работы (3 — 6 — 12 месяцев), так как в этой категории уровень рентабельности, как правило, менее 4%. Возможность выхода из зоны постоянного внимания основана на поиске новых товаров, на привлечении иностранного капитала, акционерного капитала, использовании прибыли и кредитов на расширение, ускорении оборачиваемости оборотных средств.

3. Нормальная зона. Удельный вес собственных капиталов колеблется между 55% и 66%. Финансовое положение считается нормальным и фирма имеет возможности рассчитаться по своим обязательствам без значительных затруднений. Риск финансового банкротства колеблется в пределах от 5% до 10%, в период кризиса и гиперинфляции — 10–20%. Для создания возможностей выживания и расширения своей деятельности фирма может внедрять маржинальную бухгалтерию, которая дает возможность определить результаты реализации продукции по зонам страны, по каналам реализации, устанавливать цену на свою продукцию, решать,

производить или покупать комплектующие детали, покупать ли новое оборудование, менять ли технологию и организацию производства.

Планирование и контроль цен на продукцию, операционных (текущих) затрат, определение предполагаемой прибыли очень важно для любых предприятий. Но прежде чем составлять планы на будущее, необходимо четко понимать классификацию затрат.

Обычно под затратами понимают потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары или услуги. Большое значение для правильной организации учета затрат имеет научно обоснованная их классификация.

Переменные затраты в общей сумме прямо пропорциональны уровню деловой активности, но в расчете на единицу продукции они являются постоянными.

Постоянные затраты в сумме не меняются при изменении уровня деловой активности, они относительно постоянны, но в расчете на единицу продукции зависят от изменения уровня производства.

Некоторые затраты нельзя классифицировать ни как переменные, ни как постоянные.

Полупеременные затраты имеют одновременно переменные и постоянные компоненты. Часть этих затрат зависит от объема производства, а часть остается фиксированной в течение периода.

Смешанные затраты — это затраты, которые возникают в результате учета на одном счете более чем одного вида затрат как переменных, так и постоянных. Примером смешанных затрат могут служить затраты на ремонт и эксплуатацию оборудования.

Необратимые затраты — это затраты, которые были уже произведены и не могут быть изменены, какое бы решение ни было принято, например, балансовая стоимость оборудования. Поскольку переменные затраты увеличиваются (уменьшаются) в прямой пропорции к объему выпуска, компании важно знать производственные мощности, т. е. объем производства при реально существующем объеме производственных ресурсов. Производственная мощность может выражаться различными способами: общая (суммарная) величина человеко-часов, машино-часов или количество единиц продукции. Для увеличения объема производства сверх производственной мощности могут потребоваться дополнительные производственные площади (здания), оборудование, персонал. Прогнозируя поведение затрат, предполагают производственные мощности постоянными, поскольку они могут измениться при изменении производственных мощностей.

Различают три вида производственных мощностей: теоретическая, или идеальная, практическая и нормальная.

1) Теоретическая мощность — это максимальный выпуск продукции, которого может достигнуть подразделение или компания в целом, если все машины и оборудование будут функционировать в оптимальном режиме без простоев; необходима для определения максимально возможных уровней производства.

2) Практическая мощность — это теоретическая мощность за вычетом необходимых рабочих простоев (простоев машин, обслуживания, пере-

рывов для рабочих). Практическая и теоретическая мощности редко используются компаниями, так как они включают избыточную мощность, например, дополнительное оборудование, применяемое только при ремонте основного оборудования или при оживлении рыночной конъюнктуры.

3) Нормальная мощность — это среднегодовой уровень производственной мощности, необходимый для удовлетворения потребностей ожидаемых продаж. Эта величина уточняется сезонными колебаниями покупательной активности. Нормальная мощность — это реальная мера объема продукции, которую компания, вероятно, произведет, а не объема, который может производить.

Традиционное определение переменных затрат предполагает линейную зависимость между затратами и объемом производства. Однако большинство затрат не находится в линейной зависимости от производственной мощности. Переменные затраты с линейной зависимостью легко анализировать, прогнозировать, планировать и контролировать. Нелинейные затраты трудно планировать, но их необходимо учитывать при принятии управленческих решений. Метод линейной аппроксимации позволяет пре-вратить переменные затраты с нелинейными зависимостями в линейные. Этот метод позволяет использовать понятие релевантных уровней, т. е. уровней деловой активности (объема производства), с которыми компания предполагает работать. В пределах этого уровня многие затраты могут быть оценены как линейные. Эти оценочные затраты можно трактовать как часть переменных затрат с линейной зависимостью.

Постоянные затраты в своем поведении отличаются от переменных затрат. Они остаются неизменными внутри релевантного уровня объема производства, но если рассматривать очень длительный период времени, то все затраты имеют тенденцию к изменениям, колебаниям. Изменения производственных мощностей, оборудования, трудовых ресурсов и других производственных факторов приводят к увеличению или уменьшению производственных затрат. Таким образом, затраты являются постоянными только внутри ограниченного периода. Для целей планирования и управления используют годовой отрезок времени. Предполагается, что внутри этого периода постоянные затраты остаются неизменными. Однако за пределами релевантного уровня они могут изменяться. Многие затраты ведут себя одновременно как постоянные (одна компонента), так и как переменные (другая компонента). Для целей планирования и контроля полупеременные и смешанные затраты должны быть разделены на переменные и постоянные компоненты. Для этого используют метод разделения затрат. С его помощью определяют линейную зависимость между уровнем деятельности и затратами, анализируя наибольший и наименьший объем за период и связанные с ним затраты. Отклонения в затратах между этими двумя уровнями делят на изменения в объеме и таким образом устанавливают переменную компоненту полупеременных затрат.

Некоторые затраты можно отнести к определенному изделию или к партии изделий. Это прямые затраты. Другие затраты невозможно списать на определенную продукцию. Это косвенные затраты, их распределяют

согласно выбранной методике. Прямые затраты состоят из затрат на оплату труда и материальных затрат.

Прямые материальные затраты — это затраты основных материалов, которые становятся частью готовой продукции, их стоимость прямо и без особых расходов можно отнести на определенное изделие. Сумму прямых материальных затрат рассчитывают, умножая количество материалов, которое может определенно быть отнесено к конкретному изделию, на цену единицы материалов. Но в некоторых случаях расходы на то, чтобы исчислять их стоимость, относящуюся к определенному изделию, оказываются слишком велики. Поэтому такие материалы учитывают как вспомогательные, и их затраты относят к непрямым затратам, включаемым в общепроизводственные расходы.

Прямые расходы на оплату труда включают в себя все расходы по оплате рабочей силы, которые можно прямо и экономично отнести на определенный вид готовых изделий. Это заработка плата операторов машин и других рабочих, занятых непосредственным изготовлением изделий. Однако с производством связаны и подсобные рабочие, менеджеры и мастера, вспомогательный персонал. Их заработка плата входит в состав производственных затрат. Но издержки на оплату их труда нельзя прямо отнести на определенный вид готовых изделий, поэтому такие затраты называют косвенными (непрямыми) затратами на оплату труда и, подобно косвенным материальным затратам, включают в общепроизводственные расходы.

Деление расходов на оплату труда на прямые и косвенные в большой степени зависит от конкретных ситуаций. Если на предприятии производится один продукт, то заработка плата не только производственных рабочих, но и управленческого персонала может быть классифицирована как прямые затраты. Проблемы возникают в связи с такими вопросами, как дополнительная заработка плата за время обучения, отпуска, простоев, сверхурочную работу. Как правило, эти расходы классифицируются как косвенные затраты. Прямые материальные затраты и прямые расходы на оплату труда являются переменными, их величина изменяется прямо пропорционально объему производства.

Общепроизводственные затраты включают все косвенные (непрямые) расходы. Это разнообразная совокупность издержек производства, которые нельзя непосредственно отнести на конкретные виды изделий. Их также называют производственными накладными расходами, заводскими накладными расходами, косвенными производственными расходами.

Основными группами общепроизводственных расходов являются расходы на вспомогательные материалы и комплектующие детали, косвенные расходы на оплату труда, расходы на содержание зданий, техническое обслуживание и текущий ремонт оборудования, налоги на недвижимость, страховые имущества, пенсионные затраты, коммунальные услуги, арендная плата, амортизационные отчисления на здания, оборудование, нематериальные активы.

Часть общепроизводственных затрат, например расход электроэнергии, инструментов, изменяется пропорционально объему производства и яв-

ляются переменными затратами. Некоторые общепроизводственные расходы являются постоянными, например страховые взносы, арендная плата, другие — полупеременными, например плата за телефон, коммунальные услуги.

Прямые материальные затраты, прямые расходы на оплату труда и общепроизводственные расходы составляют общие производственные затраты (себестоимость) за отчетный период или партию продукции. Себестоимость единицы продукции рассчитывается делением общей суммы производственных затрат на количество произведенной продукции.

Расчеты отчетного периода, связанные с получением услуг, не учитываются при определении себестоимости единицы продукции. К таким расходам относятся коммерческие расходы, расходы, связанные с реализацией готовой продукции, и административно-управленческие расходы.

При определении себестоимости единицы продукции прямые трудовые затраты объединяют с общепроизводственными расходами, образуя группу добавленных затрат, иногда их называют затратами на обработку.

Таким образом, мы рассмотрели понятие затрат, их классификацию, состав себестоимости продукции, принятые в управленческом учете. В условиях развитой рыночной экономики проблема не в том, чтобы произвести продукцию, а в том, чтобы продать ее. Из-за ограниченного потребительского спроса предприятия не могут устанавливать чрезмерно высокие цены на продукцию, поэтому, решая вопрос о ее производстве, они прежде всего исходят из ее себестоимости.

А теперь обратимся к краткой характеристике западной системы управленческого учета. В настоящее время общая бухгалтерия на Западе подразделяется, как правило, на две подсистемы: внешнюю — финансовую, и внутреннюю — управленческую (производственную). Такое подразделение объективно обусловлено различием целей и задач внешней и внутренней бухгалтерии.

Что касается внутренней учетной системы на предприятии, то вопрос о том, создавать ее или нет, решает в принципе сама администрация фирмы. В системе внутреннего учета создается, прежде всего, информация об издержках производства, которые являются одним из основных объектов управленческого учета. Они группируются и учитываются по видам, местам их возникновения и носителям затрат. Места возникновения затрат — это структурные подразделения и единицы и подразделения, в которых происходит первоначальное потребление производственных ресурсов (рабочие места, бригады, цеха и т. п.). Под носителями затрат понимают виды продукции (работ, услуг) данного предприятия, предназначенные для реализации на рынке.

В системе управленческого учета обязательно выделяются такие объекты учета, как центры ответственности. Управление производством происходит через деятельность людей. Именно люди, участвующие в процессе управления, должны отвечать за целесообразность возникновения того или иного вида расходов. Центр ответственности — структурный элемент предприятия, в пределах которого менеджер несет ответственность за целесообразность понесенных расходов.

Администрация сама решает, в каких разрезах классифицировать затраты, насколько детализировать места их возникновения и как их связывать с центрами ответственности.

Другим объектом управленческого учета являются результаты, которые могут так же учитываться по местам возникновения затрат и носителям затрат. В процессе сопоставления затрат и результатов различных объектов учета выявляется эффективность производственно-хозяйственной деятельности. Для обеспечения хозяйственных связей между подразделениями предприятия создается система трансфертного ценообразования. Трансфертная цена, так же представляющая собой объект управленческого учета, — это цена, используемая при расчете между внутренними структурными подразделениями предприятия за передаваемые друг другу продукцию, работы, услуги.

Информация управленческого учета составляет обычно коммерческую тайну предприятия. Она не подлежит публикации и носит конфиденциальный характер. Администрация предприятия самостоятельно устанавливает состав, сроки и периодичность представления внутренней отчетности, которая, в свою очередь, так же представляет собой один из объектов управленческого учета. Эта учетная система практически не регламентируется западным законодательством.

Таким образом, с определенной долей уверенности можно сказать, что на каждом западном предприятии или фирме существует своя система управленческого учета. Это обстоятельство, а также отсутствие публикуемых источников данных затрудняют изучение и обобщение систем управленческого учета.

Одним из приемов или способов изучения объектов, как известно, является классификация систем управленческого учета. Существует несколько признаков западных систем управленческого учета, которые, как показал проведенный анализ, присутствуют в каждом конкретном варианте его организации.

1. В качестве первого признака классификации западных систем управленческого учета можно предложить принцип взаимосвязи обеих учетных подсистем предприятия: финансовой и управленческой. В практике западного учета применяются два варианта связи между управленческой и финансовой бухгалтериями. Эта связь может осуществляться при помощи контрольных счетов, какими являются счета расходов и доходов финансовой бухгалтерии. При наличии прямой корреспонденции счетов управленческой бухгалтерии с контрольными счетами имеет место интегрированная система учета на предприятии. Это первый вариант связи. Если система управленческого учета автономная, замкнутая, то используются парные контрольные счета одного и того же наименования, т. е. отраженные, зеркальные счета, или счета-экраны. Это второй вариант.

2. Вторым признаком классификации является оперативность учета затрат. С этой точки зрения учет подразделяется на учет фактических (прошлых, исторических) затрат и учет затрат по системе «стандарт-кост». Эта система включает в себя разработку стандартов материальных и трудовых затрат, накладных расходов, составление стандартной калькуляции учета

фактических затрат с выделением отклонений от стандартов с целью контроля за формированием фактической себестоимости и активным управлением системы ее формирования.

3. К третьему признаку классификации систем управленческого учета относится полнота включения в себестоимость продукции (работ, услуг). Здесь можно говорить о двух вариантах учета.

3.1. Первый, традиционный вариант учета затрат на производство и калькуляции себестоимости предполагает разделение всех текущих издержек производства на прямые и косвенные (непосредственно относимые на объекты калькулирования) и косвенные (относимые на объекты калькулирования только в конце отчетного периода при распределении между ними пропорционально той или иной базе). Это так называемый метод учета и калькулирования полной себестоимости.

3.2. Под вторым вариантом учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции понимается подход, когда в разрезе объектов калькулирования планируется и учитывается неполная, ограниченная себестоимость, которая может включать в себя только прямые затраты и только переменные, т. е. зависящие от изменения объемов производства, она может калькулироваться только на основе производственных расходов, связанных с изготовлением данной продукции, выполнением работ или оказанием услуг, даже если они носят косвенный характер. Но, несмотря на различную полноту включения в себестоимость объекта калькулирования различных видов расходов, общим для этого подхода является то, что другие виды расходов, которые по своей экономической сущности составляют часть текущих издержек, не включаются в калькуляционные, а возмещаются общей суммой из выручки (или валовой прибыли).

Непростые рыночные процессы, определяющие усложнение ориентации отдельного товаропроизводителя, влияют на колебания объемов производства и реализации продукции, с одной стороны, а также увеличение доли постоянных затрат в общем объеме — с другой, существенно сказываются на колебании себестоимости изделий, а значит, и на их прибыли. По мере усиления этих тенденций увеличивается потребность товаропроизводителей в информации о затратах на изготовление изделий и их реализацию, не искаженных в результате распределения косвенных расходов и относительно неизменных на единицу продукции при любом объеме производства. Такую информацию в виде данных о неполной производственной себестоимости (в части прямых, переменных или всех производственных затрат) и маржинальном доходе (сумме покрытия) — разнице между ценой продажи (выручкой от реализации) и неполной себестоимостью или реализованной продукцией в целом — и дает система «директ-костинг». В условиях постоянно развивающегося рынка администрация и менеджеры должны всегда иметь под рукой информацию о том, во что же реально обходится предприятию производство того или иного вида продукции, оказание услуг, осуществление того или иного вида деятельности вне зависимости от того, каковы на сегодняшний день оклад у директора или главного бухгалтера, каковы затраты на содержание офисов или другие подобные управленческие расходы. Поэтому сегодня в те-

ории и практике управления себестоимостью и прибылью на Западе декларируется и применяется следующий принцип оценки точности калькуляции: самая точная калькуляция изделия не та, которая после многочисленных расчетов и распределений наиболее полно включает в себя все виды расходов предприятия, а та, в которую включены только затраты, непосредственно связанные с выпуском данной продукции, выполнением работ и услуг.

Управленческий учет и контроллинг. Серьезной проблемой при изучении бухгалтерского учета и при адаптации некоторых принципов и наработок западных систем бухгалтерского учета к российским условиям является неоднозначная трактовка таких понятий и терминов, как «управленческий учет» (management accounting — англ.), «производственный учет» (Betriebsabrechnung — нем.), «контроллинг» (controlling — англ., нем.).

Одни авторы и переводчики-специалисты считают приведенные понятия и стоящие за ними объективные явления хозяйственной практики западных предприятий равнозначными по содержанию, другие стараются построить различные более сложные системы взаимосвязей между ними как между элементами и целым. Но нельзя отрывать понятия и термины от национальной почвы. Вне зависимости от того, как будет названо явление, оно все равно будет существовать и развиваться под воздействием реальных факторов. При современном уровне развития рыночных отношений на Западе неизмеримо усложняется ориентация предприятия, что ведет не просто к возрастанию роли управления им, а к качественным изменениям во всей структуре и методах управления. Довольно быстро происходит процесс интеграции традиционных методов учета, анализа, нормирования, планирования и контроля в единую систему получения, обработки информации и принятия на ее основе управленческих решений, систему, которая управляет предприятием, и будет ориентирована на достижение не только текущих целей получения прибыли, но и на глобальные стратегические цели: выживание предприятия, его экологический нейтралитет, сохранение рабочих мест, т. е. на социальные факторы, систему, в которой преобладающим становится не узкое, конкретное, ортодоксальное мышление управляющих делами, а системное, комплексное решение проблем. В США эти объективные тенденции и процессы в основном и определяют термином «контроллинг», хотя не исключено, что контроллинг в этой стране впоследствии будет рассматриваться шире, а управленческий учет войдет как составляющая в систему контроллинга.

В теории и практике управления немецкими предприятиями отсутствует понятие «управленческий учет». Бухгалтерия четко подразделяется на финансовую и производственную, поэтому немцы позаимствовали из английского языка понятие «controlling» и обозначили им качественно новое явление в теории и практике управления предприятием.

Управленческий учет появился на Западе под влиянием развития и углубления рыночных процессов как элемент практической деятельности предприятий и фирм. Если же говорить об управленческом учете как о научной дисциплине, то необходимо ставить вопросы о ее предмете, объек-

так и методе. В западных учебных пособиях, посвященных данной тематике, такая постановка вопроса не всегда принимается.

Управленческий учет представляет систему учета, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности в разрезе необходимых для управления объектов, оперативного понятия на этой основе различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия.

Управленческий учет не представляет собой учет в узком смысле как систему сбора, регистрации и обобщения информации. Это скорее система управления предприятия, интегрирующая в себе различные подсистемы и методы управления и подчиняющая их достижению единой цели, имеющая единую дисциплину. Данная дисциплина имеет свой предмет: затраты и результаты деятельности субъекта рыночных отношений. Для управления процессом оптимизации результатов деятельности управленческий учет использует методы различных дисциплин: учета (оперативного, бухгалтерского и статистического), анализа, контроля, стратегического и оперативного планирования и управления, экономики предприятия, математических методов и др.

Реальностью и одновременно тенденцией развития западного учета в современных условиях является его модификация в сложные системы управления предприятиями и фирмами, называемые контролингом, управленческим учетом или системами управления прибылью.

4.2. Анализ уровня производства и реализации продукции (предприятие как комбинация производственных факторов, оценка оптимального объема производства)

Для анализа этих данных мы будем систематически рассматривать зависимость между изменениями объема производства (т. е. выхода продукции) и изменениями совокупного дохода от продаж. Анализ безубыточности упрощает реальные условия, с которыми сталкивается фирма. Как и большинство моделей, являющихся абстракциями реальных условий, модель анализа безубыточности строится с учетом ряда предположений и ограничений (они будут обсуждаться в этой главе позже). Тем не менее такой анализ является мощным инструментом принятия решений.

Цель анализа безубыточности — установить, что произойдет с финансовыми результатами, если определенный уровень производительности или объема производства изменится. Эта информация имеет весьма существенное значение для руководства, так как одной из наиболее важных переменных, влияющих на совокупный доход от продаж, совокупные издержки и прибыль, является выход продукции или объем производства. По этой причине выходу продукции уделяется особое внимание, поскольку знание этой зависимости позволяет руководству определить критические уровни выпуска, например уровень, при котором прибыль будет максимальной, или уровень, при котором не будет ни прибыли, ни убытков (т. е. точку безубыточности).

Анализ безубыточности основан на зависимости между доходами от продаж, издержками и прибылью в течение *короткого периода*, т. е. пери-

ода, в течение которого выход продукции фирмы ограничен уровнем имеющихся в настоящее время в ее распоряжении действующих производственных мощностей. В течение короткого времени ввод некоторых ресурсов может возрасти, ввод других — нет. Например, можно быстро организовать дополнительные поставки материалов и привлечь неквалифицированную рабочую силу, но для увеличения производственных мощностей машин или оборудования понадобится время. Таким образом, в течение короткого периода выпуск продукции ограничен, потому что производственные мощности предприятия не могут быть увеличены. Для сокращения производственных мощностей также необходимо время, поэтому в течение короткого периода фирма должна работать, используя относительно постоянные запасы производственных ресурсов.

Экономисты выявили теоретическую зависимость совокупного дохода от продаж, издержек и прибыли от объема производства. Поскольку экономическая модель позволяет создать теоретические основы бухгалтерской модели, необходимо понимать, как действует механизм первой, чтобы уяснить себе принципы, лежащие в основе бухгалтерского анализа безубыточности.

Экономическая модель поведения затрат, объема производства и прибыли представлена на рис. 7. На графике линия совокупного дохода изогнутая. Это указывает, что фирма может реализовывать возрастающие количества выпускаемой продукции только путем уменьшения цены реализации одной единицы, поэтому совокупный доход не возрастает пропорционально выпуску продукции. Для увеличения объема продаж требуется снизить цену реализации единицы продукции, в результате чего линия

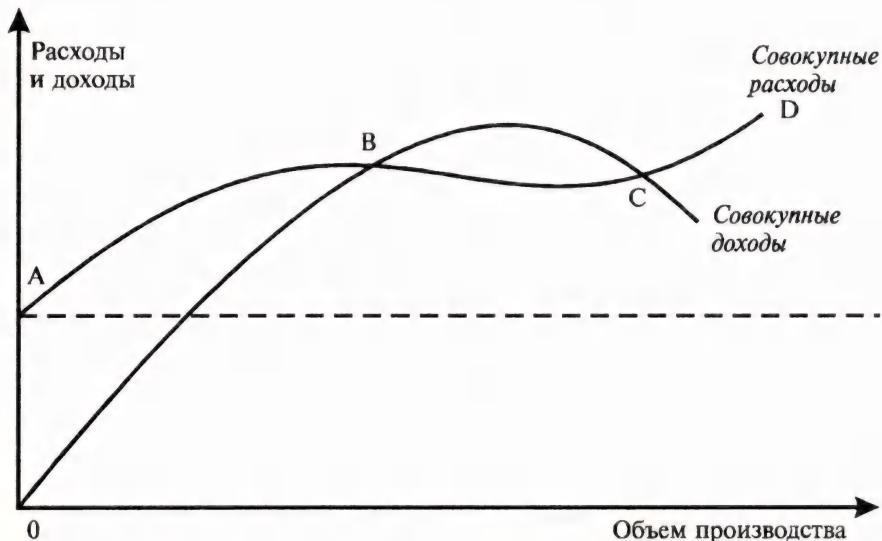


Рис. 7. График затрат и объема производства по экономической модели

совокупного дохода будет подниматься не так круто и в конце концов пойдет вниз. Происходит это из-за того, что отрицательное влияние снижения цен превалирует над эффектом от увеличения объема продаж.

Линия совокупных издержек AD показывает, что между точками А и В совокупные издержки сначала резко возрастают на низких уровнях объема производства. Это говорит о трудностях эффективного управления предприятием, которое рассчитано на гораздо более высокий уровень объема производства. Между точками В и С линия совокупных издержек начинает выравниваться и поднимается не так круто. Это свидетельствует, что теперь фирма в состоянии эксплуатировать оборудование в экономически эффективных масштабах производства и может использовать преимущества специализации труда, серийного производства и непрерывных графиков основного производственного процесса. Ближе к верхней границе диапазона объема производства линия совокупных издержек между точками С и D поднимается все круче и круче, так как издержки на единицу продукции возрастают. Происходит это потому, что выпуск продукции за один час работы основных рабочих уменьшается, когда предприятие эксплуатируют выше его проектного уровня: возникает нехватка ресурсов, графики основного производственного процесса становятся более сложными, в работе предприятия возникают кризисные ситуации. Общий результат такой, что издержки на единицу выпущенной продукции увеличиваются, вызывая резкий подъем линии совокупных издержек.

Горизонтальная пунктирная линия от точки А представляет собой затраты на обеспечение основных действующих производственных мощностей и является экономической интерпретацией валовых постоянных издержек фирмы. Отметьте, что линия совокупного дохода пересекает линию совокупных издержек в двух точках. Другими словами, существуют два уровня выпуска продукции, при которых совокупные издержки равны совокупным доходам, или еще проще — есть две точки безызбыточности.

Именно функция *переменных расходов* в экономической модели оказывает наиболее сильное влияние на функцию совокупных издержек, что показано на рис. 8.

Экономисты предполагают, что средние переменные издержки на единицу продукции сначала снижаются. Это говорит о том, что по мере расширения выпуска продукции фирма может получать крупные скидки при закупке сырья и экономию от разделения труда. В результате этого снижаются затраты на рабочую силу в расчете на единицу продукции. Экономисты указывают на такую ситуацию, как на возрастающий эффект масштаба. То, что переменные издержки на единицу продукции выше при более низких уровнях производства, влечет за собой резкий подъем линии совокупных издержек между точками А и В на рис. 8. Из рис. 8 видно, что переменные издержки на единицу продукции выравниваются между уровнями выпуска продукции Q_1 и Q_2 , а затем постепенно начинают возрастать. Происходит это потому, что фирма работает при наиболее эффективном уровне выпуска продукции и дальнейшая экономия за счет оптимизации масштаба производства за короткий период невозможна. Однако

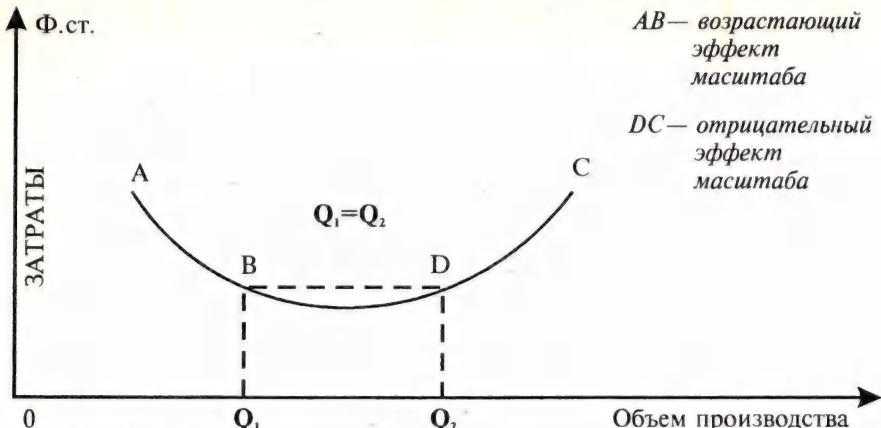


Рис. 8. Функция переменных расходов по экономической модели

за пределами уровня производства Q_2 предприятие эксплуатируется на уровне более интенсивном, чем тот, на котором оно должно работать, возникают нехватка ресурсов и критические ситуации. В результате начальная производительность производственных рабочих снижается, вызывая рост переменных издержек на единицу продукции. Экономисты описывают такую ситуацию как *отрицательный эффект масштаба*.

Именно вид функции переменных издержек влияет на линию совокупных издержек, как на рис. 8. Между точками В и С линия совокупных издержек поднимается менее круто, указывая, что производство ведется в таких пределах, в которых переменные издержки на единицу продукции самые низкие. Между точками С и D линия совокупных издержек поднимается более круто, так как переменные издержки на единицу продукции увеличиваются в связи с возрастающим эффектом масштаба.

Диаграмма для бухгалтерской модели представлена на рис. 9. Заметьте, что пунктирная линия — это графическое изображение функции совокупных издержек в экономической модели, которую можно сравнить с функцией совокупных издержек в бухгалтерской модели.

При построении бухгалтерской модели предполагают, что переменные издержки и цена реализации на единицу продукции неизменны; в результате этого зависимость совокупного дохода и совокупных издержек от изменения объема имеет линейный характер. Таким образом, на диаграмме есть лишь одна точка безубыточности, а зона прибыли с увеличением объема расширяется. Поэтому наиболее прибыльным производство будет при максимальном использовании производственных мощностей. Очевидно, что экономическая модель представляется более реалистичной, так как допускается, что кривая совокупных издержек нелинейна.

Приемлемый диапазон объемов производства. Бухгалтерская диаграмма не дает точного представления совокупных издержек и совокупного дохода для всех уровней производства. Необходимо показать изменение совокуп-

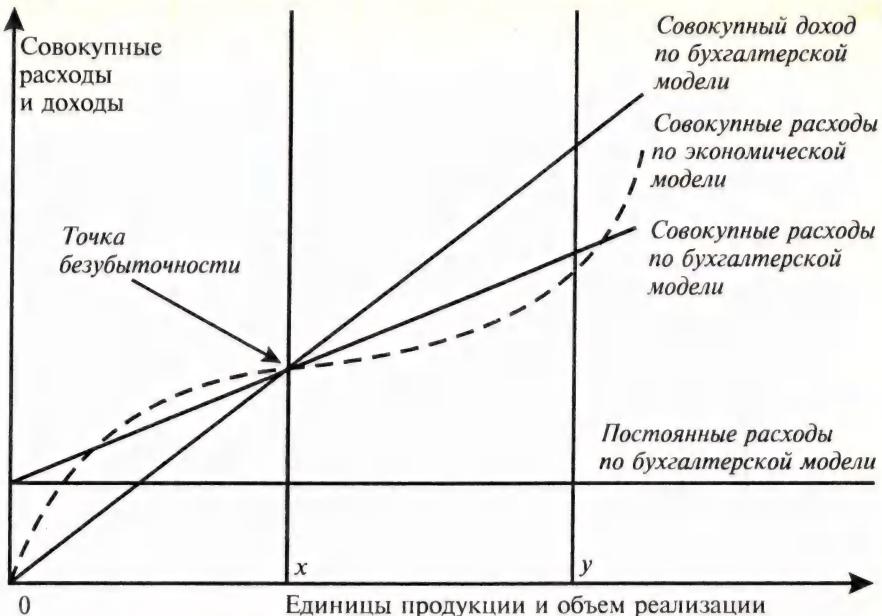


Рис. 9. Диаграмма безубыточности по бухгалтерской модели

ных издержек и доходов при том уровне производства, которого фирма предполагает достичь в будущем. Уровень производства представлен между точками X и Y на рис. 9. Приемлемый диапазон объемов производства относится к этому уровню производства. Этот приемлемый диапазон также примерно отражает тот уровень производства, который фирма обычно поддерживала в прошлом и для которого есть информация по издержкам.

Из рис. 9. можно видеть, что между точками X и Y линия совокупных издержек бухгалтерской модели очень похожа на линию совокупных издержек экономической модели. Линия совокупных издержек дает лишь хорошее приближение в приемлемом диапазоне объема производства. Бухгалтер предполагает, что в этом диапазоне переменные издержки на единицу продукции не изменяются, и поэтому линия совокупных издержек прямая. Существуют эмпирические данные, которые позволяют говорить о том, что переменные издержки на единицу продукции приблизительно линейны в этом диапазоне объемов производства. Однако было бы неразумно принимать данное допущение для уровней производства вне этого диапазона. Правильнее, чтобы линия совокупных издержек бухгалтерской модели была представлена только для приемлемого диапазона объемов производства, а не продлевалась по вертикальной оси или до уровней производства за пределами Y на рис. 9.

Функция постоянных издержек. Отметим также, что на рис. 9 функция постоянных издержек бухгалтерской модели встречается с вертикальной осью не в той же точке, что линия совокупных издержек экономической

модели. Причину этого можно понять, изучив рис. 10. Уровень постоянных издержек ОА может относиться, скажем, к уровню производства Q_2 до Q_3 , но в случае продолжительной забастовки или экономического спада производство продукции могло упасть ниже Q_1 , а это могло бы привести к увольнениям и закрытию предприятия. Поэтому постоянные издержки могут быть снижены до ОВ, если производство резко сокращается. С другой стороны, могут иметь место дополнительные постоянные издержки, если объем выпуска продукции превышает Q_3 . Линия постоянных издержек тогда могла бы скорее быть ступенчатой, нежели выглядеть как прямая горизонтальная линия, изображенная на рис. 10. Но поскольку вероятность того, что объем производства будет меньше, чем Q_2 , или больше, чем Q_1 , очень мала, линия постоянных издержек для уровней производства между Q_2 и Q_3 продолжена влево и вправо. Однако при этом следует иметь в виду, что точка, где она встречается с вертикальной осью (т. е. точка А), находится выше, чем те издержки, которые имели бы место, если бы компания работала, используя резервные мощности. Линия постоянных издержек для уровней производства ниже Q_1 (т. е. ОВ) представляет собой затраты на обеспечение функционирования основных действующих производственных мощностей. Эта линия отражает те же условия, что и точка, в которой линия совокупных издержек экономической модели встречается с вертикальной осью на рис. 9. Так как бухгалтер пред-

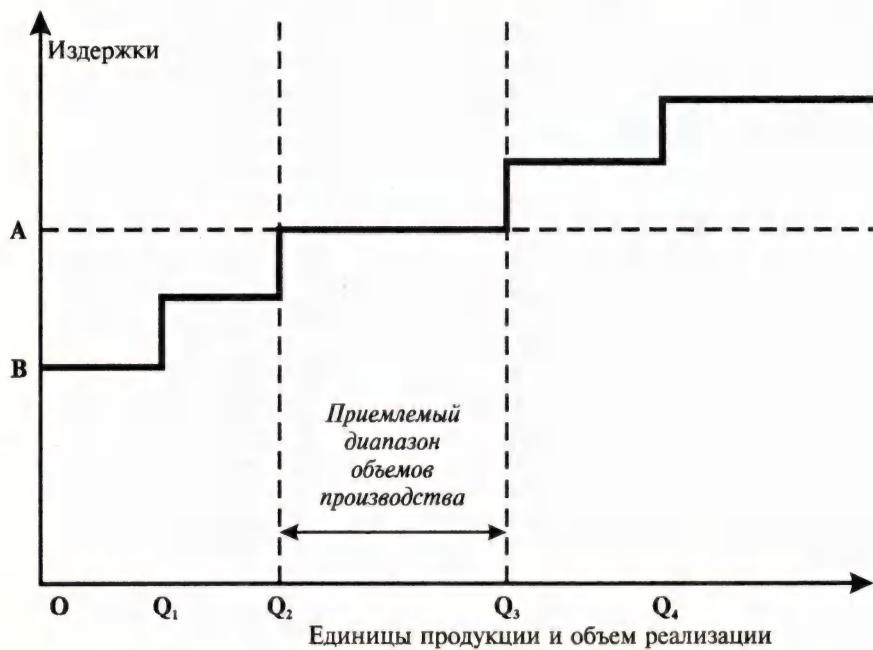


Рис. 10. Постоянные издержки по бухгалтерской модели

полагает, что фирма будет работать в диапазоне объемов производства между Q_2 и Q_1 , то линия ОА постоянных издержек бухгалтерской модели на рис. 10 представляет постоянные издержки только для этого диапазона объемов производства и не отражает затраты на обеспечение функционирования основных действующих производственных мощностей.

Функция совокупного дохода. Теперь сравним линии совокупного дохода бухгалтерской и экономической моделей. Как мы видим, бухгалтеры предполагают, что цена реализации остается постоянной в приемлемом диапазоне объемов производства, поэтому линия совокупного дохода прямая. Бухгалтерское предположение относительно линии доходов реалистично с точки зрения большинства фирм, которые работают в отраслях, где цены за короткие периоды не отличаются эластичностью в относительном диапазоне производства. Еще одним аргументом в пользу этого допущения о фиксированной цене реализации является то, что конкуренция может принять скорее неценовую, чем ценовую форму. Например, фирмы могут предпринять попытку увеличить объем реализации при помощи рекламы, а не путем изменения цены реализации. Более того, за пределами приемлемого диапазона увеличить объем производства можно только значительно снизив уровень цен. Поскольку фирмы не планируют свою работу вне приемлемого диапазона, то при создании бухгалтерской модели не предпринимают никаких попыток построения точной функции дохода вне этого предела. На рис. 9 она была бы более точной, если бы линия совокупного дохода была представлена для уровней производства X и Y в приемлемом диапазоне, а не продолжена влево и вправо от этих точек.

Кромка безопасности показывает, насколько может сократиться объем реализации прежде чем компания понесет убытки. Кромка безопасности может быть рассчитана на уровне объема выпускаемых единиц продукции (в штуках), в стоимостном выражении, в процентах.

Альтернативное представление данных анализа безубыточности производства возможно в трех известных вариантах:

1. График валовой прибыли;
2. График прибыли и объема производства;
3. График определения точки безубыточности.

Допущения, принятые при анализе безубыточности производства. При подготовке или использовании информации о безубыточности необходимо знать принятые допущения, на основании которых эта информация подготовлена. Если эти допущения не учитывать, то можно сделать серьезные ошибки и неправильные выводы при анализе. Вот эти важные допущения:

- 1) все другие переменные остаются постоянными;
- 2) единственное изделие или постоянная номенклатура реализуемых изделий;
- 3) прибыль рассчитывается по переменным издержкам;
- 4) совокупные издержки и совокупный доход являются линейными функциями объема производства;
- 5) анализируется только приемлемый диапазон объемов производства;

6) издержки можно точно разделить на постоянные и переменные составляющие.

4.3. Анализ различных аспектов процесса производства предприятия (обязательства по поставкам, структура продукции и стоимостные показатели ее объема, конкурентоспособность)

В своей деятельности предприятия обязаны учитывать интересы потребителя и его требования к качеству поставляемой продукции и услуг.

Система хозяйствования, ориентированная на экономическую самостоятельность предприятий, на активное использование рыночных отношений, предъявляет ряд принципиально новых требований к работе объединений и предприятий, в частности делает необходимым расчет альтернативных вариантов управленческих решений, их сравнительную оценку, выбор наиболее рациональных и определение последствий их реализации. Наибольшую важность при этом имеют финансово-экономические последствия предлагаемых решений, т. е. их воздействие на конечный финансовый результат — прибыль.

Анализ процесса производства должен осуществляться по двум направлениям. Во-первых, в ходе формирования и выполнения производственной программыдается оценка перспектив ее реализации с точки зрения получения прибыли. Во-вторых, в процессе анализа определяются экономические последствия управленческих решений по регулированию производства с точки зрения финансово-экономических последствий. Например, оцениваются решения по замене материалов, закупке полуфабрикатов или комплектующих у сторонних организаций, изменению объема производства при заключении дополнительных договоров или отказе от ранее заключенных.

На начальном этапе перехода к рыночным отношениям, при ненасыщенности рынка любой производитель может продать то, что он произвел. Однако большую экономическую выгоду получит тот, кто употребит знание рыночной конъюнктуры при формировании производственной программы, ориентированной на продукцию повышенного спроса. Более высокая цена спроса определит большую прибыль. По мере насыщения рынка и удовлетворения количественного спроса, усиления конкуренции уже не производство, а сбыт будет определять цели предприятия. В конкурентной борьбе предприятие должно производить только то, что оно может продать, или же вообще ничего не производить. Изменение структуры и объема производимой продукции как фактор увеличения прибыли постепенно уступит место росту качества продукции как совокупности новых потребительских свойств товара: надежности, эффективности применения, удобству обслуживания, доступной цене и т. п.

В хозяйственной деятельности крупных промышленных объединений, концернов усиливается значение внешнеэкономической деятельности. Необходимость производства продукции для реализации на внешних рынках может быть обусловлена такими факторами, как малая емкость или насыщенность внутреннего рынка, высокий уровень внутренней конкуренции, возможность использования монопольного положения на мировом рынке.

ке, конъюнктура цен. Для отечественных предприятий более важными в настоящее время являются факторы, обусловленные особенностями экономической системы и теми процессами, которые связаны с переходов к рыночной экономике. Например, неконвертируемость рубля приводит в движение такой временный фактор стимулирования внешнеэкономической деятельности, как необходимость получения свободно конвертируемой валюты.

Таким образом, очевидна взаимосвязь выполнения планов производства, поставок и реализации продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке. В процессе комплексного целевого анализа производства и реализации продукции можно выделить следующие основные этапы:

Первый базируется на маркетинге и связан с изучением спроса на производимую продукцию, анализом выполнения договоров предыдущего периода, с тем чтобы определить, расширение или продление каких договоров при имеющихся ресурсах способно принести максимальную выгоду предприятию.

Второй этап сводится к выявлению дополнительных (по сравнению с предыдущим периодом) резервов использования основных средств, материальных и трудовых ресурсов с целью оптимизации объема и структуры производства в планируемом периоде под наиболее выгодные предложения о заключении договоров. При этом следует учитывать и поставку продукции для государственных нужд. Для этого необходимо своевременно получить информацию об объеме государственного контракта по конкретной продукции, рентабельности ее производства с учетом дополнительного стимулирования. В зависимости от того, как выполнение государственного контракта скажется на увеличении прибыли, предприятие должно организовать работу по заключению и исполнению других договоров.

На *третьем* этапе анализа производства и реализации продукции делается оценка выполнения договоров по объему и ритмичности поставок, качеству и комплектности продукции. Определяются размеры потерь в результате несвоевременного или неполного выполнения обязательств по договорам и степень их влияния на основные экономические показатели деятельности предприятия: объем реализации, прибыль, рентабельность, производительность труда, фонд потребления и др.

Четвертый этап состоит в установлении внутренних и внешних причин невыполнения договорных обязательств. Для внутривузовского стимулирования выполнения договорных обязательств цехами и службами используются дифференцированные шкалы премирования работников. При обнаружении внешних виновников нарушения договорных обязательств (поставщиков материалов и комплектующих, транспортных и других организаций) юридические и коммерческие службы предприятия должны добиваться полного возмещения виновниками всей суммы потерь из-за нарушения сроков и условий договоров.

На этапе формирования производственной программы и заключения договоров целесообразно определить экономические последствия изменений условий договоров (сроков и объемов поставки, цен на сырье и продукцию и т. п.), а также влияние отклонений нормативов затрат, фак-

тически имевших место на предприятии, на общую сумму прибыли, которую планируется получить к концу анализируемого периода. Такая задача решается с помощью факторного анализа производственной программы в разрезе отдельных договоров на поставку продукции с учетом технологических особенностей выпуска того или иного вида продукции и динамики фактического уровня затрат по отдельным изделиям. Решение подобных задач на крупных предприятиях с большой номенклатурой выпускаемой продукции возможно только с помощью ЭВМ. На небольших предприятиях, выпускающих 5-10 наименований изделий, расчеты могут производиться вручную.

Факторный анализ производственной программы базируется на взаимосвязи прибыли, объема и затрат. Влияние на общую сумму прибыли уровня постоянных и переменных расходов, объема производства и реализации, цен на материалы и продукцию определяется по каждому отдельному договору по формуле

$$\Pi = k\mathbb{C} - (M3 + OT) - P - \Pi_{np},$$

где: Π — прибыль;

\mathbb{C} — количество изделий одного наименования в натуральном выражении;

\mathbb{C} — единицы продукции;

$M3$ — прямые материальные затраты в стоимостном выражении для производства отдельных видов продукции;

OT — прямые затраты на оплату труда рабочих;

P — условно-постоянные расходы;

Π_{np} — прибыль в остатках нереализованной продукции.

Указанная формула позволяет установить влияние на возможную прибыль таких факторов, как отказы от договоров по инициативе покупателей (в связи с низким качеством продукции, снижением спроса на нее, нарушением сроков поставки), изменения объема производства по инициативе покупателей, замены материалов, в том числе по вине поставщиков, изменения цен на материалы, продукцию и др. Влияние указанных факторов на прибыль определяется на основе приведенной выше формулы с помощью приемов эlimинирования.

В процессе анализа выполнения плана производства изучаются следующие показатели: основная номенклатура в натуральном выражении, в том числе на экспорт.

Источники информации для анализа: плановые и оперативные планы-графики, данные текущей и годовой отчетности (ф. 1-П «Отчет предприятия (объединения) по продукции»; ф. 2-Т «Отчет предприятия (объединения) по труду»; данные текущего бухгалтерского и статистического учета).

Выполнение плана по объему производства продукции анализируют нарастающим итогом с начала года.

Оперативный анализ выпуска продукции осуществляется на основании плановых и фактических данных о выпуске продукции по объему, ассортименту и качеству за день и нарастающим итогом с начала месяца, а также отклонений от плана. В качестве источников информации использу-

ются рапорты, сводки цехов, производственно-диспетчерских служб, машинограммы-репорты, выдаваемые в АСУ, и т. д.

Необходимым элементом аналитической работы является анализ выполнения плана по номенклатуре и ассортименту.

Номенклатура — перечень наименований изделий с указанием кодов, установленных для соответствующих видов продукции в действующем на территории СНГ общесоюзном классификаторе промышленной продукции (ОКПП), а также шифров или порядковых номеров изделий по плану.

Ассортимент — перечень наименований изделий с указанием количества по каждому из них. Различают полный (всех видов и разновидностей), групповой (по родственным группам), внутригрупповой ассортимент.

Оценка выполнения плана по номенклатуре основывается на сопоставлении планового и фактического выпуска продукции по основным видам продукции, включенным в номенклатуру.

Анализ выполнения плана по ассортименту осуществляется по методу наименьшего процента либо среднего процента по формуле:

$$K = B\Pi_{\phi} : B\Pi_n \times 100,$$

где: K — процент выполнения плана по ассортименту, %;

$B\Pi_{\phi}$ — сумма фактически выпущенных изделий каждого вида, но не более их планового выпуска, тыс. руб.;

$B\Pi_n$ — плановый выпуск продукции, тыс. руб.

При оперативном анализе выполнения плана по ассортименту целесообразно использовать машинограммы (таблицы), в которых отражается фактический выпуск за сутки (смену), определяется отставание от планового задания за день и с начала месяца по количеству выпущенных изделий в натуральном выражении или по количеству наименований продукции.

Структура продукции — это соотношение удельных весов отдельных изделий в общем ее выпуске. Выполнить план по структуре — значит сохранить в фактическом выпуске продукции запланированное соотношение отдельных ее видов. Неравномерное выполнение плана по отдельным изделиям приводит к отклонениям от плановой структуры продукции, нарушая тем самым условия сопоставимости всех экономических показателей. Для расчета влияния структурных сдвигов с целью устранения их влияния на экономические показатели используются метод прямого счета по всем изделиям, метод средних цен и др.

При использовании средних цен расчет производится по формуле:

$$B\Pi_c = (Ц1 - Ц0) \times k1,$$

где: $B\Pi_c$ — прирост объема продукции за счет изменения структуры;

$Ц1, Ц0$ — средняя оптовая цена группы изделий — фактическая и плановая (прошлого периода);

$k1$ — фактическое количество изделий в отчетном периоде, шт.

Прямой счет по всем изделиям производится по формуле

$$B\Pi_c = B\Pi1 - B\Pi"1,$$

где: $B\Pi1$ — фактический выпуск продукции при фактической структуре;

$B\Pi"1$ — фактический выпуск продукции при плановой структуре.

Фактический выпуск при плановой структуре рассчитывается путем умножения планового выпуска каждого изделия на средний процент выполнения плана по выпуску продукции или путем умножения общей суммы фактического выпуска продукции на плановый удельный вес каждого изделия.

Различают равномерный (выпуск в равные промежутки времени одинакового количества продукции) и ритмичный выпуск продукции (точное соблюдение плановых часовых, суточных, месячных графиков производства).

При анализе ритмичности выбор календарного периода зависит от возможностей составления планов-графиков выпуска продукции и учета их выполнения — на декаду, неделю, сутки, смену, час, а также от типа производства и длительности производственного цикла. При массовом выпуске однотипной продукции и коротком производственном цикле ритмичность следует определять по часовым, сменным, суточным графикам, в производствах с длительным циклом и большой номенклатурой изделий — по пятидневкам или декадам.

Для оценки ритмичности используют коэффициент ритмичности, коэффициент вариации, числа аритмичности.

Коэффициент ритмичности ($K^{рит}$) определяется отношением фактического (но не выше планового задания выпуска продукции) к плановому выпуску (удельному весу) (табл. 17).

$$K^{рит} = \frac{ВП1}{ВП0},$$

где ВП1, ВП0 — фактический (без перевыполнения плановых заданий) и плановый выпуск продукции.

Коэффициент вариации ($K^{вар}$) определяется как отношение среднеквадратичного отклонения от плановых заданий (за сутки) к среднесуточному плановому выпуску:

$$K^{вар} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (ВП_i - ВП_0)^2}{n}} = ТП_0,$$

где n — число суммируемых плановых заданий.

Ритмичность выпуска зависит от ритмичности работы отдельных цехов, поэтому анализ проводится также в разрезе цехов.

Отрицательные последствия влекут за собой не только недовыполнение или несвоевременное выполнение плановых заданий, но в некоторых случаях и перевыполнение. Поэтому целесообразно при оценке ритмичности учитывать как отрицательные отклонения от плана, так и положительные. Для этого определяются числа аритмичности (в долях единицы) путем суммирования положительных и отрицательных отклонений от планового выпуска продукции по декадам (см. табл. 17).

Качество продукции — совокупность свойств продукции удовлетворять определенные потребности в соответствии с ее назначением. Количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, составля-

Таблица 17

Анализ чисел аритмичности

Декады месяца	Среднесуточный выпуск продукции, тыс.руб.		Уровень выполнения плана, коэффициент	Отклонение в долях единицы от плана в связи	
	по плану	факти- чески		с невыполнением плана	с перевыполнением плана
A	1	2	3	4	5
I	480	454,5	0,9469	0,0531	—
II	525	484,8	0,9234	0,0766	—
III	495	575,7	1,1630	—	0,163
Итого	—	—	—	0,1297	0,163

ющих ее качество, называется показателем качества продукции. Различают *единичные* показатели качества, характеризующие одно из свойств продукции, *комплексные*, характеризующие несколько свойств, и обобщающие, отражающие совокупность свойств продукции.

В процессе анализа качества продукции решаются следующие задачи:

- оценивается технический уровень продукции;
- выявляются отклонения этого уровня в разрезе отдельных изделий по сравнению с базовым уровнем и теоретически возможным;
- анализируется структура выпуска продукции по параметрам, характеризующим качество ее изготовления и поставки;
- выявляются факторы, сдерживающие рост технического уровня продукции;
- обосновываются возможности повышения качества продукции, сокращения брака и потерь.

Информация, используемая для анализа качества продукции, охватывает практически все стороны анализируемого объекта (сведения о конструкции, технологических процессах изготовления, применяемых средствах и предметах труда, результатах производства и реализации, рекламе и т. д.). Источниками информации могут быть патенты, нормативно-техническая документация, акты испытаний, данные лабораторного контроля физико-химических показателей, сведения отделов технического контроля (ОТК), журналы и графики бездефектной сдачи продукции и др. Процесс оценки технического уровня продукции включает выбор показателей, характеризующих свойства продукции, и методов расчета их качественной оценки.

К экономическим показателям качества относятся: удельный вес продукции, отнесенной к соответствующим уровням качества (потенциальному, мировому, допустимому), экспортируемой продукции, в том числе в высокоразвитые промышленные страны; объем забракованной продукции; количество рекламаций и стоимость зарекламированной продукции; сдача дефектной продукции и др. Три последних показателя характеризуют отступления от норм по качеству изготовления продукции.

Анализ отступлений от норм по качеству изготовления осуществляется по данным о внутризаводском браке и внешних рекламациях на продукцию. В зависимости от действующей на предприятии системы представления информации о браке анализируются потери от брака как по предприятию, цехам, участкам, рабочим местам, так и по конкретным изделиям и причинам. Основными причинами брака могут быть: недостаточный уровень квалификации рабочих, работа на неисправном оборудовании, использование несовершенных приспособлений и инструментов, средств измерительной техники, отступление от технологического процесса, использование материалов и полуфабрикатов со скрытыми дефектами, несовершенство упаковки, маркировки, нарушения условий хранения, перевозки, погрузки.

Показатели качества продукции анализируются путем сравнения фактических данных с предыдущими отчетными периодами, планом, аналогичными данными родственных предприятий.

Реализация продукции является завершающей стадией кругооборота средств предприятия. От ее величины зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, показатели оборачиваемости и рентабельности.

Источники информации для анализа реализации продукции: ф. № 1 «Баланс предприятия», ф. № 2 «Отчет о прибылях и убытках», ведомость № 16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация», журнал-ордер № 11, карточки складского учета готовой продукции и др.

Выполнение плана по объему реализации зависит от степени обеспеченности его товарной массой. Для изучения этого показателя составляется баланс товарной продукции (табл. 18) в двух оценках: по себестоимости и по отпускным ценам.

В связи с тем, что предприятия могут определять выручку от реализации по отгрузке продукции или по оплате отгруженной продукции, возможны два варианта методики анализа объема реализации. При первом варианте объемы отгрузки и реализации совпадают, поскольку нет понятия отгруженной продукции. Баланс товарной продукции, отражающий взаимосвязь показателей реализации, отгрузки, выпуска и остатков нереализованной продукции, имеет вид:

$$РП = ГПн + ТП - ГПк, ОП = РП,$$

где: РП — реализованная продукция; ГПн, ГПк — остатки готовой продукции на складе соответственно на начало и конец периода;

ТП — выпуск продукции; ОП — отгрузка продукции.

Для второго варианта баланс товарной продукции будет следующий:

$$РП = ГПн + ТОн + ТП - ГПк - ТОк;$$

$$РП = ОП + ТОн - Ток,$$

где ТОн, ТОк — остатки товаров, отгруженных соответственно на начало и конец периода.

Данные табл. 18 подтверждают взаимоувязку показателей движения готовой продукции.

На изменение объема реализации продукции влияют факторы, приведенные в факторной модели (рис. 11).

Таблица 18
Баланс товарной продукции (вариант «по оплате»)

Показатели	Фактически, тыс. руб.	
	в действующих отпускных ценах	по себестоимости
1. Отстаток готовой продукции на складах и в товарах, отгруженных на начало отчетного года	38818	25229
2. Выпуск товарной продукции	2386173	1997775
3. Разные поступления (списания), кроме реализации (излишки, недостачи и образцы)	+ 156	+ 119
4. Реализация	896974	680419
5. Остаток готовой продукции на складах и в товарах, отгруженных на конец года	1528173	1342704
6. Итого расход с остатком (стр. 4 + стр. 5)	2425147	2023123



Рис. 11. Модель факторной схемы объема реализации продукции

Факторы изменения объема реализации рассчитываются приемом сравнения. При этом следует помнить, что факторы изменения остатка готовой продукции на конец года и товаров, отгруженных на конец года, оказывают влияние, обратное знаку изменения самих этих показателей.

Анализ реализации продукции тесно связан с анализом выполнения договорных обязательств по поставкам продукции. Процент выполнения договорных обязательств рассчитывается по формуле:

$$K = (T_{Po} - T_{Pn}) : T_{Po} \times 100,$$

где: К — искомый процент выполнения плана договорных обязательств, %;
ТПо — плановый объем продукции для заключения договоров, тыс. руб.;
ТПн — недопоставка продукции по договорам, тыс. руб.

Анализ выполнения договорных обязательств ведется работниками отдела сбыта предприятия. Он должен быть организован в разрезе отдельных договоров, видов продукции, сроков поставки. При этом производится оценка выполнения договорных обязательств нарастающим итогом с начала года.

Источниками информации для оперативного анализа хода поставок служат преимущественно данные оперативно-технического и статистического учета, материалы наблюдений. Бухгалтерский учет может служить источником информации, но в более ограниченных пределах в связи с его запаздывающим характером.

Применение ЭВМ позволяет оперативно получать информацию об отгрузке по каждому получателю в ассортиментном разрезе, а также по срокам поставки.

Резервы роста объема производства и реализации продукции — количественно измеримые возможности их увеличения за счет улучшения использования ресурсов предприятия.

Поиск резервов облегчается при наличии их классификации. В ее основе лежит группировка резервов по одному из признаков — по простым моментам процесса труда.

Основными направлениями поиска резервов роста объема производства продукции являются:

1. создание дополнительных рабочих мест;
2. внедрение мероприятий научно-технического прогресса;
3. повышение производительности труда за счет его интенсификации (совмещение профессий, научная организация труда, повышение квалификации, распространение передового опыта и т. п.);
4. улучшение использования рабочего времени: сокращение целодневных и внутрисменных потерь, непроизводительных затрат.

Полнота подсчета резервов зависит от определения решающей группы ресурсов, по которой надо изыскать резервы в первую очередь. Для этого изучается структура затрат на производство, по которой можно установить, является ли производство материалоемким, энергоемким, фондоемким (по применению основных фондов) или трудоемким. Это не означает, что можно пренебречь поиском резервов по другим группам ресурсов и влияющим на них факторам, но этот поиск должен проводиться с целью укомплектования резервов, выявленных по решающей группе ресурсов. Одним из эффективных инструментов поиска резервов производства является функционально-стоимостный анализ (ФСА).

При подсчете резервов роста объема производства определяется комплектный резерв — это минимальная из сопоставляемых сумм и максимальный резерв, который не может быть использован до тех пор, пока не будут выявлены возможности увеличения объема производства в таком же размере и по другим группам ресурсов. Разность между максимальным и мини-

мальным резервами представляет перспективный резерв, для использования которого надо продолжать поиск резервов по другим ресурсам.

Любой анализ результатов деятельности предприятия требует точного определения сферы его деятельности, которая традиционно определяется производимой продукцией и рынком сбыта. Возрастающая интернационализация национальных экономик и изменения технологии привели к ускорению темпов изменения продукции. Аналитики были вынуждены разработать концепции специализации и деловой активности. Эти концепции представляют несомненный интерес для понимания и анализа ситуации и стратегии предприятия.

Определение концепции специализации. Специализация предприятия на текущий момент определяется как совокупность знаний, сгруппированных в предприятии, которая называется «ноу-хай». Специализация, таким образом, определяется профессиональными знаниями персонала, взятыми не в отдельности, а во взаимодействии между собой для достижения общей цели предприятия.

Анализ специализации. Он состоит в основном в перечислении специализаций предприятия, в определении основных трудностей и выявлении синергетического эффекта от взаимодействия различных специализаций.

Даже на малых предприятиях нередко существуют различные специализации по разным стратегическим причинам. Одна из задач аналитиков состоит в сегментации предприятия для определения его различных специализаций, что некоторые специалисты называют стратегической сегментацией по предприятию (в отличие от других типов стратегической сегментации и сегментации по типу маркетинга). Так, например, сегментация предприятия имеет две основные специализации: производство лыжного оборудования и ракеток для тенниса.

Любая профессия характеризуется наиболее сложными ключевыми операциями, требующими профессионализма и компетенции, которые являются решающими и для предприятия в целом. Роль анализа состоит в описании основных этапов, которые включает данная специализация, а также в указании различных сложностей, решение которых является основой для успеха предприятия в целом.

Такие рекомендации требуют, очевидно, хорошего знания технологии и конкурентоспособности предприятия, поскольку ключевые факторы деятельности предприятия могут изменяться со временем в зависимости от изменения этих факторов. Например, ключевые факторы профессионального развития производителя гобеленового стекла домашнего применения сильно изменились за последние 15 лет; вначале эти факторы преимущественно были технического порядка (неломающееся стекло и т. д.), со временем они стали все больше связаны с дизайном и творчеством.

Рассмотрение синергетического эффекта различных специализаций на одном предприятии представляет важный элемент для понимания стратегии и оценки логики развития и надежности структуры предприятия. Такое взаимодействие может стать временно количественным фактором. Далее, изучая особенности финансового анализа, продемонстрируем качественный подход к данному вопросу.

После изучения этих вопросов аналитик получает точное представление о сфере деятельности предприятия, основных его функциях и возможностях. Этот анализ является довольно общим, его детализация будет продолжена на ином уровне изучения стратегии предприятия.

Каждая специализация предприятия есть совокупность знаний, которая периодически позволяет осуществлять определенный вид деятельности и называется практиками анализом стратегии, концепцией сегмента стратегической активности.

Сегмент стратегической активности состоит из продукта и его клиента, а на языке стратегического анализа речь идет о показателе «товар-рынок». Рассмотрим классический пример производства автомобилей. Специализация производства автомобилей может быть разложена на пять сегментов стратегической активности:

- машины с малым объемом цилиндра;
- машины со средним объемом цилиндра;
- машины с большим объемом цилиндра;
- машины типа «люкс»;
- спортивные машины.

Другими словами, данная классификация основывается на двух критериях: на единстве производимого продукта, технологии производства которого не должна сильно варьироваться; на различии покупателей — разные типы цилиндров предполагаются для людей с разным уровнем доходов и потребностей.

Нахождение сегментов стратегической активности предприятия является не простым делом. Нельзя путать понятие сегментной стратегической активности с рыночным сегментом, используемым в маркетинге.

Можно выделить три типа анализа активности предприятия:

- уровень специализации;
- уровень сегментов стратегической активности;
- уровень рыночного сегмента.

Следующая схема (рис. 12) позволяет наглядно представить эту концепцию.

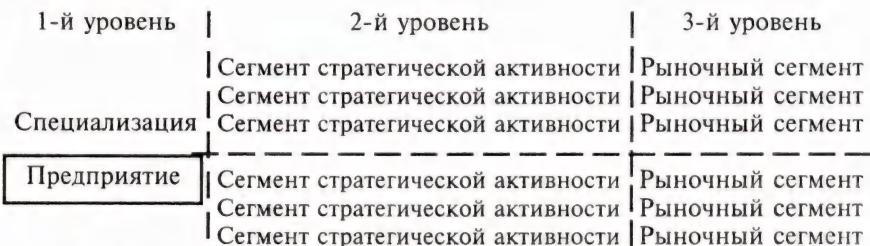


Рис. 12. Трехуровневая концепция анализа активности предприятия

Использование сегментов стратегической активности для анализа предприятия. Более углубленный анализ должен проводиться на уровне сегментов стратегической активности данного предприятия. Здесь возникают три основных вопроса (условия):

Каковы сегменты потенциальной стратегической активности предприятия? Владение несколькими специальностями должно теоретически позволить предприятию открыть несколько сегментов стратегической активности. Важно определить эти возможности.

Каковы реальные сегменты стратегической активности предприятия? Сопоставление реальных и потенциальных сегментов позволяет выяснить, имеет ли предприятие области активности, не соответствующие его специализации, или же предприятие не использует имеющиеся возможности.

Каковы основные условия успеха в каждой из выбранных сегментов?

Перечисление этих условий позволит в дальнейшем проверить соответствие с воплощенными методами.

Анализ структуры потребителей товаров. Эти потребители достаточно разнородны, поэтому предприятия могут ориентироваться на определенных потребителей в зависимости от стратегии развития.

Логически предприятие должно выделять (при прочих равных условиях) потребителей, чья «торговая мощь» наиболее мала, рост и потенциал роста наиболее велики, удовлетворение потребностей более всего соответствует сфере деятельности предприятия и затраты на управление в сочетании с удовлетворением потребностей наиболее низки. Безусловно, невозможно соединить все эти требования, так как они могут быть просто взаимоисключающими: минимизация силы клиента чаще всего не совпадает с уменьшением стоимости поставок или с возможностями роста.

Анализ каждой из четырех вышеупомянутых принципиальных характеристик позволит определить стратегию, которой следует предприятие, и вынести суждение о его деятельности.

Анализ «мощности» клиентуры. Точная оценка «торговой мощи» потребителей предприятия осуществляется в соответствии с позициями, которые мы описали выше в ходе исследования потребителей отрасли. Напомним, что основными критериями являются характеристики поставляемой продукции (дифференцированной или недифференцированной, уровень качества продукции с точки зрения клиентуры, наличие или отсутствие трансферных цен), относительная значимость поставляемой продукции по отношению к покупкам потребителей, их концентрированность или распыленность, уровень рентабельности, уровень информированности и приверженность потребителей к начальной интеграции.

Анализ роста потребителей. Рост потребителей продукции предприятий может быть оценен с учетом развития: отрасли, стратегических сфер деятельности изучаемого предприятия, уровня рынка предприятия.

Анализ процесса приспособления специфики предприятия к запросам потребителей. Анализ конкуренции позволяет выявить силу и слабость оцениваемого предприятия по отношению к его конкурентам. Углубленный анализ клиентуры потребителей продукции отрасли должен позволить установить специфичность закупок основных клиентов относительно качества, поставок и т. п. Сближение двух анализов сделает возможным диагностику уровня адаптации профиля предприятия к потребностям клиентуры. Очевидно, что предприятие с универсальным оборудованием может

сосредоточить свои усилия на клиентах, покупающих дифференциированную продукцию, а не на тех, которые удовлетворяются стандартной продукцией.

Анализ стоимости управления потребителями, на которых ориентировано предприятие. Стоимость такого управления может значительно варьироваться в зависимости от структуры потребителей. Эксплуатационные затраты меняются в зависимости от клиентуры, уровня стандартизации и специфиичности запрашиваемой продукции, регулярности заказов, объема заказов, стоимости транспорта, изменения каналов распределения.

Финансовые затраты могут меняться в зависимости от предоставляемых условий кредита (условия должны оцениваться с учетом возможного повторного финансирования предприятия), от пунктуальности оплаты потребителями своих обязательств. Правильно оценить эти финансовые затраты можно при помощи финансового анализа предприятий-клиентов.

4.4. Анализ производственного потенциала предприятия (структурные элементы, их экономическое содержание, трудовые ресурсы, основные фонды и производственные мощности)

Производственная мощность, производственная база — это показатель промышленного потенциала фирмы, ее возможностей производить ту или иную продукцию в достаточных объемах в требуемый период. О масштабах производственной мощности, производственной базы свидетельствуют показатели степени сложности операций, которые включают в себя стоимостную оценку произведенной и реализованной продукции, оборотных и необоротных активов (итог баланса), стоимость используемых в процессе производства машин и оборудования. В составе показателей крупных фирм должны быть данные о количестве и мощности производственных предприятий, входящих в ее структуру и подлежащих ее контролю (дочерние компании, например). Сфера деятельности фирмы и ее специфика влияет на такие важные показатели производственной базы, как собственные источники энергии, сырьевая база, средства транспорта, центров технического обслуживания, сбытовой сети, сервисное обслуживание и др. Достаточно часто компании прибегают к аренде производственных мощностей, транспортных средств, различного оборудования с заключением договоров с большим числом субпоставщиков и т. д., что позволяет увеличить производственные характеристики фирмы.

Производственную политику фирмы, ее экономическую мотивацию на какой-либо период (краткосрочный или долгосрочный) характеризуют объемы и направления капитальных вложений, которые обычно инвестируются в наиболее перспективные с точки зрения инвесторов виды производства или сферы деятельности. Большое значение в общем экономическом поле фирмы должно придаваться научно-исследовательской деятельности, которая в условиях остройшей конкуренции становится важным фактором конкурентоспособности, выживаемости, побуждает разрабатывать новые технологии, новые товары, новые сферы приложения капитала, создавать новые рынки сбыта.

Российские аналитики предлагают следующие показатели оценки имущественного положения фирмы, предприятия:

- сумма хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия;
- доля активной части основных средств (машины, оборудование, транспортные средства, но не здания, не сооружения), т. е. производящая часть основных средств;
- коэффициент износа основных средств;
- коэффициент обновления основных средств, показывает долю новых основных средств на конец отчетного периода;
- коэффициент выбытия основных средств, т. е. какая часть основных средств выбыла за отчетный период.

Показатель суммы хозяйственных средств, находящихся в распоряжении предприятия, отражает сумму активов в денежном выражении, числящихся на балансе предприятия (балансовая стоимость этих активов не совпадает с их рыночной стоимостью, при расчете оценки брутто из итога баланса вычитались регулирующие статьи). Мотивационное значение доли активной части основных средств — стимулировать в динамике развитие, увеличение экономического потенциала предприятия, бизнеса.

Анализ типа производства и его организация. В течение последних десяти лет на Западе произошли значительные изменения в типах производства, что нашло свое отражение в экономической литературе. Эти изменения происходят под воздействием конкуренции, как внутренней, так и внешней. Они влияют на производительность и рентабельность предприятий. Поэтому при анализе результатов деятельности предприятий необходимо придавать им большое значение. С помощью специалистов определяются тип производства, методы его организации и соответствие рабочей силы условиям производства.

В настоящее время различаются два типа производства: производство массовыми партиями и производство по заказу.

Производство массовыми партиями составляло и составляет на многих предприятиях основной тип производства, оно является апогеем тейлористской индустриальной культуры. В ситуации, когда основной формой конкурентной борьбы является ценовая, приоритет отдается экономике с массовым производством (большими партиями), а также процессу стандартизации продукции (когда клиент ограничивается относительно небольшим выбором) и стандартизации операций, последствия которой выступают в виде разделения задач и возможностей прибегнуть к квалифицированной рабочей силе, узкоспециализированной и незначительно связанный с самим процессом производства. Производство массовыми сериями есть производство максимально большими партиями, где изменение орудий труда сведено до минимума для того, чтобы сократить до минимума издержки при выпуске большого количества продукции.

Производство по заказу. На современном этапе, когда все чаще вводятся в производство технологические новшества, когда все острее становится конкуренция, в том числе по причине экономических кризисов, когда

конечные потребители лучше организованы, условия производства тейлористского периода представляются менее организованными. Основной проблемой растущего числа предприятий является способность быстро отвечать на меняющийся и сложный спрос потребителя, за исключением случаев, когда конкуренция вызвана более быстрым и более подходящим предложением. Таким образом, нужно производить по заказу, как бы вернуться к типу производства «ремесленника». Теперь же речь идет о производстве не 2–3 единиц товаров в месяц, а большего количества различных видов товаров.

Классификация предприятий в рамках двух из вышеназванных типов:

- производство уникального продукта;
- производство малыми сериями;
- массовое производство;
- производство уникального продукта в течение продолжительного времени (типовой процесс);
- производство по заказу (новые условия производства).

Средний тип производства может быть определен как средневзвешенный к общему объему производства.

Форма организации производства предусматривает следующее:

Функциональное размещение и побочное производство. Тейлористский тип производства предусматривает, что машины, проделывающие один и тот же тип операций, расположены в одном и том же цехе или отделе цеха; существует специализация расположения машин, которая позволяет распределить обязанности и использовать специализированный рабочий персонал под руководством управляющего или же руководителя группы, который, в свою очередь, также специализируется на данном типе машин. В этом случае говорят, что речь идет о внедрении функционального типа.

Поточное производство состоит в объединении машин, которые производят аналогичный вид или тип продукции. Различаются два варианта: группа машин и производственные линии. Если говорить о группе машин, то речь идет об оборудовании, расположенном в зависимости от последовательности операций. Когда речь идет о производственной линии, то оборудование располагается по прямой линии; цеха разделены на параллельные линии, специализирующиеся на определенном товаре (или типах товаров).

Эти формы организации производства характеризуются следующим:

- сокращением, часто значительным, транспортного перемещения деталей и соответственно времени цикла производства;
- возможностью управлять оборудованием одному оператору;
- возможностью контролировать процесс производства; наблюдением («управление взглядом»);
- особенно возможностью работать по заказу клиента и, соответственно, уйти от тейлористской системы (производство партиями с использованием системы складов).

Другими словами, переход к поточному производству есть условие для перехода к «производству в срок».

Производство со склада или производство точно в срок. Производство по системе Тейлора, как правило, осуществляется со склада с учетом функционального расположения машины и протяженности движения деталей.

При производстве по системе точно в срок все операции, включая производственные, должны быть синхронизированы для того, чтобы продукция поставлялась ко времени, заказанному потребителем, без задержки. Для того чтобы удовлетворить запрос потребителя в более короткий срок (из-за конкуренции), время производственного цикла должно быть максимально сокращено; это создает необходимость ухода от системы производства со склада.

Разумеется, условия реализации системы точно в срок многочисленны.

Роль аналитика состоит в изучении соответствия форм организации производства и типов производства рынкам сбыта продукции предприятия и степени удовлетворения потребителя в конкурентоспособной ситуации.

Анализ технологического уровня производства не должен абстрагироваться от совокупности условий действия глобальной стратегии предприятия. Речь идет не о том, чтобы применять везде одну методику и следовать необходимости достижения наивысшего уровня слаженности машин и оборудования, наоборот, широко признан факт существования сильной взаимозависимости между характером производимых товаров, используемой технологией и формой организации производства.

Оценка технологического уровня средств производства предприятия должна проводиться с учетом взаимосвязей с другими элементами анализа как самих товаров, так и с условий производства. Основывается эта оценка на подсчете соответствующих показателей, увязанных в систему. Но определение технологического уровня не является концом анализа, важно также оценить уровень сложности оборудования и риска, который связан с его эксплуатацией. Интерес аналитиков также вызывает уровень интеграции оборудования в той мере, в какой он играет роль в управлении продукцией и авариями (остановками производства). И наконец, способность оборудования к модификации, необходимой при новой технике управления производством, составляет один из основных моментов анализа оборудования.

Технологический уровень группы машин и оборудования может быть оценен по следующим показателям:

- машины ручного управления;
- простые машины частично механизированные;
- простые машины полностью механизированные;
- машины частично автоматизированные;
- машины полностью автоматизированные;
- машины автоматизированные и программируемые;
- гибкие автоматизированные и программируемые системы.

Оценка уровня сложности оборудования.

Процесс совершенствования оборудования, проводимый без соответствующего анализа, создает сложности для предприятия: чем более сложным является оборудование (в технологическом отношении), тем выше вероятность аварии.

Идеалом для предприятия является простое и прочное оборудование, которое тем не менее будет соответствовать техническим потребностям дня, обусловленным конкуренцией. При условии равного удовлетворения потребителя более «производительным» будет самое простое оборудование. Разумеется, такого рода оценка степени «простоты» оборудования может быть осуществлена только специалистами.

Оценка степени гибкости оборудования. Гибкость — это одна из ключевых новых технологий производства. Новые условия продаж вынуждают предприятия часто менять характеристики производимой продукции, а также производить ограниченное число дополнительной продукции. В некотором смысле следует делать «квадратуру круга»: производить в маленьких количествах по низкой цене, а для этого необходимо перейти от простого оборудования, специализирующегося на одном типе производства, на гибкое оборудование, способное быстро адаптироваться к выпуску другой продукции. Таким образом, если потребности рынка приводят к гибкому оборудованию, аналитик должен определить, имеются ли все необходимые компоненты этой гибкой системы. Гибкость оборудования может быть определена с помощью различных критерий:

- по степени поливалентности оборудования,
- времени перехода,
- сегментации оборудования,
- наличия запасных частей оборудования,
- степени разносторонности персонала.

Степень поливалентности оборудования. По типу оборудования можно сказать, предназначено оно для выполнения одной задачи или же программируется на решение множества задач.

Время перехода. Поливалентность машин предполагает, что можно быстро переходить на одной машине от одной операции к другой и что время перехода сокращено до минимума.

Сегментация оборудования также составляет важное средство «гибкости»: вместо того, чтобы иметь одно оборудование, производящее несколько видов продуктов, лучше иметь несколько производственных линий, соответствующих каждому виду продукции; и не только потому, что весь процесс станет менее дорогим и более надежным, но выше станет его гибкость, т. е. оборудование будет лучше подходить к объемам партий, заказываемых по каждому товару.

Наличие резервного оборудования. Этот фактор может также играть важную роль в гибкости оборудования. В случае неожиданного срочного заказа или поломки одной из линий наличие резервного оборудования представляет особый интерес. Для того чтобы содержание этой линии было бы не слишком дорогостоящим, можно предположить, что это оборудование полностью изношено и самортизировано и не занимает много места.

Степень разнопрофильности персонала. Разнопрофильность персонала составляет важный элемент гибкости. Именно при этом условии можно заменить одну линию на другую, быстро приспособить оборудование, заменить вышедшего из строя работника.

Анализ использования производственной мощности. В течение нескольких лет в экономической литературе акцентировалось внимание на важности и последствиях использования производственных мощностей. Так, например, Антуан Рибу в своей книге «Модернизация, форма занятости» пишет об «утраченных инвестициях»: «Столько машин никогда не загружалось свыше 60%».

Берандже в книге, посвященной управлению производством, подчеркивает важность изучения причин поломок и уровня функционирования: «Не являются ли поломки своего рода забастовками роботов?» Сеичи Накашима в учебнике, посвященном полной производственной сохранности оборудования, одну из глав назвал «Промышленные установки неиспользуются» и рекомендовал некоторые критерии оценки уровня работы оборудования.

Раньше эта проблема оставлялась без внимания.

В новых экономических условиях предприятия вынуждены оценивать конкретно и точно использование основного капитала. С одной стороны, экономический кризис и развитие конкуренции приводят их к необходимости более точно подсчитывать себестоимость и прибыль, с другой, большая механизация и рост цен на все более совершенную аппаратуру увеличивают относительное значение амортизации в совокупных затратах.

Достижение достаточного уровня использования оборудования становится тем более сложным в эпоху «экономических потрясений» («очень подвижную экономическую эру»), в которой среднесрочные планы трудно формировать и выполнять. Предприятия могут, в свою очередь, для разрешения этих проблем сделать максимально гибкими машины и оборудование и подробно проанализировать за короткое время причины недостаточно полного использования мощностей производства.

Для того чтобы совершить такого рода анализ, необходимо определить понятие мощности производства, а затем предложить методику исчисления отклонений между фактическим производством и объемом производства, соответствующим мощностям производства. Но изучение уровня использования мощности производства оборудования остается недостаточным для финансового анализа, который необходимо дополнить анализом затрат. Речь идет об изучении факторов, объясняющих разрыв между объемом производства, соответствующего максимальной теоретической мощности и реальным объемом производства, который получен в результате использованной мощности предприятия.

На первом этапе необходимо сравнить общее время теоретического функционирования орудий труда со временем их «официального» функционирования. Разница этих двух показателей времени дает часы нефункционирования орудий труда в результате действия фактических и условных причин.

Второй этап состоит в сравнении официального рабочего времени с тем количеством часов, которые предусмотрены стратегией на длительный или краткосрочный период (без влияния перерывов, связанных с проведением собраний, отпусков, подготовкой персонала, затратами времени на содержание оборудования). Разрыв отражает рабочее время, ко-

торое было недоиспользовано предприятием из-за его стратегии. Оптимальное использование имеющегося оборудования в рамках заданной стратегии не обязательно соответствует его максимальному использованию.

На третьем этапе можно учсть запрограммированные остановки в функционировании предприятия для достижения лучшей работы оборудования. Речь идет в основном о приостановках деятельности, связанных:

- с перерывами, обучением, участием персонала в управлении;
- с необходимым содержанием оборудования.

Четвертый этап анализа состоит в сравнении предыдущих данных, полученных в рамках стратегии использования оборудования в течение долго- и среднесрочного периода с рабочим временем, соответствующим краткосрочному периоду. И если последнее учитывает условия рынка, то разрыв между временем труда за средний и долгосрочный периоды отражает стратегические ошибки предприятия.

Если предприятие работает в новых условиях управления производством по принципу «точно в срок», оно способно составить краткосрочный план, который наилучшим образом сочетает заказы клиентов. Сравним рабочее время, предусмотренное на краткосрочный период (для выполнения заказов клиентов), с фактическим рабочим временем оборудования. Полученный результат — это непредвиденные остановки процесса труда, в основном в результате поломок, забастовок и несчастных случаев на производстве.

Аналитик, который более подробно исследует оборудование, вышедшее из строя, может дополнить свой анализ измерением *индекса использования существующих орудий труда*, который выражается отношением количества эффективно проработавших средств производства за рассматриваемый период ко всему существующему оборудованию.

Учет производительности рабочего времени. Рабочее время, эффективно затраченное на производство (производительное рабочее время), составляет часть времени функционирования. Фактически необходимо вычесть из реального рабочего времени вспомогательное время, время работы «вхолостую» и «потери времени на производство брака».

Вспомогательное время. Время от времени необходимо приостановить работу машины для проведения подготовительных и послеоперационных работ. Это время труда непосредственно не является производительным. Разница между реальным рабочим временем и вспомогательным рабочим временем представляет время функционирования данной машины.

Время функционирования вхолостую. Не все время работы машины затрачивается на производство, некоторое время машина работает вхолостую, сокращая производительное рабочее время. Причина этого может, в частности, заключаться в плохой синхронизации производства, которую стремится устранить система «точно в срок».

Потери времени на производство брака. Из рабочего времени, отданного производству, часть времени была затрачена непродуктивно, поскольку получался брак. Мы вернемся к этому вопросу в главе, посвященной качеству продукции.

Использование реального рабочего времени позволяет разложить орудия производства следующим образом по времени (см. рис. 13):

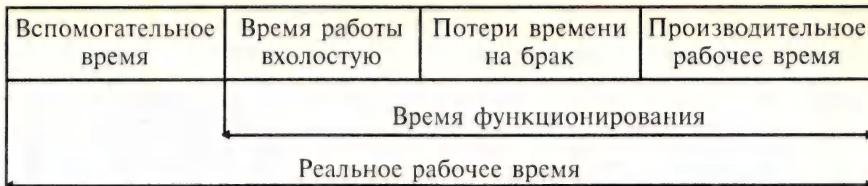


Рис. 13. Использование реального рабочего времени

Степень использования оборудования, таким образом, определяется соотношением реального объема производства и максимального теоретического объема производства за 1 единицу времени (например час). Это отношение может именоваться *коэффициентом использования максимальной производительности* или *коэффициентом интенсивной загруженности*.

Коэффициент использования максимальной производительности (коэффициент интенсивной загрузки) = Q_r / Q_m ,

где: Q_r – реальный объем производства в час;

Q_м – максимальный объем, произведенный машиной в час.

На практике, как мы сказали, максимальный объем определяется на основе нормы, заложенной конструктором. Эту норму необходимо соблюдать, чтобы не допустить раннего износа оборудования.

В заключении отметим, что цель анализа заключается в выявлении по данному оборудованию степени загрузки при сравнении реального предварительного рабочего времени с базовой величиной. Что может быть этой базовой величиной? Все зависит, по нашему мнению, от цели, которую преследует аналитик.

Учет экстенсивных и интенсивных факторов позволяет определить общий индекс загруженности оборудования. Нижеследующая цепь показателей демонстрирует взаимосвязь основных показателей, составляющих общий индекс загруженности оборудования (см. рис. 14).

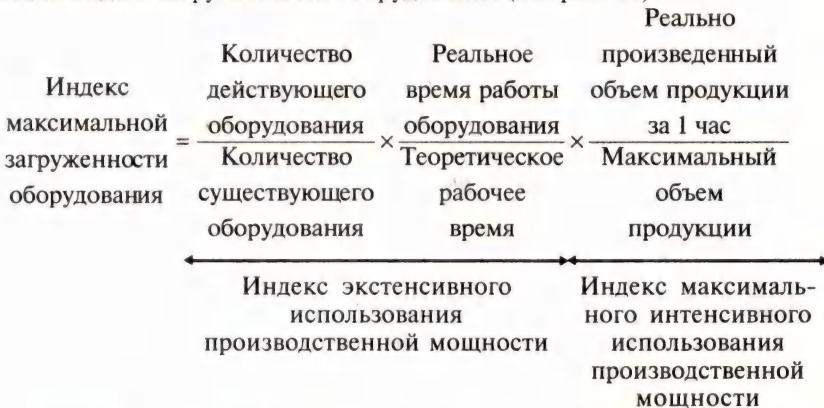


Рис. 14. Цепь показателей индекса загруженности оборудования

В процессе анализа изучаются также данные о максимальном среднесменном съеме продукции с единицы оборудования. Это позволяет видеть наивысшие достижения и возможности роста производительности отдельных единиц и групп оборудования. Анализируют динамику среднего съема продукции с единицы оборудования. Это дает возможность установить тенденцию изменения производительности каждой единицы оборудования. Сравнивают фактически достигнутый уровень производительности с технической мощностью и паспортной.

При решении вопроса о замене оборудования необходимо учитывать коэффициент соотношения темпов прироста производительности нового оборудования и его стоимости по сравнению с заменяемыми (K_t), который рассчитывается по формуле:

$$K_t = \frac{T_{\text{пп}}}{T_c},$$

где: $T_{\text{пп}}$ — темпы прироста производительности нового оборудования по сравнению с заменяемым;

T_c — темпы прироста стоимости нового оборудования по сравнению с заменяемым.

Анализ использования производственной мощности и площади. Под производственной мощностью предприятия понимается максимально возможный выпуск продукции при достигнутом и намеченному уровне техники, технологии, форм организации труда и производства с учетом прогрессивных норм трудовых затрат и в условиях наиболее эффективного использования всех средств производства. Таким образом, производственная мощность — максимальная потенциальная возможность выпуска продукции данным предприятием за отчетный период.

Производственная мощность не является какой-то постоянной величиной, она изменяется вместе с совершенствованием техники, технологии и организаций производства.

Производственная мощность предприятия рассчитывается на основании технических норм выработки или проектных показателей производительности оборудования, агрегатов, машин, установок использования площадей, трудоемкости изделий, норм выхода продукции из сырья с учетом применения самой передовой технологии и самой совершенной организации производства и труда.

В расчетах мощностей принимается максимально возможный фонд времени оборудования:

- для предприятий с непрерывным процессом производства — число календарных дней в году по 24 рабочих часа в сутки за вычетом времени, необходимого для проведения капитальных и планово-предупредительных ремонтов и технологических остановок оборудования и агрегатов, если эти остановки не входят в нормы работы техники;
- для предприятий с прерывным процессом производства — календарный фонд времени работы оборудования, исходя из соответствующей сменности и установленной продолжительности смен в часах

за вычетом времени, необходимого для проведения капитальных и планово-предупредительных ремонтов, времени выходных и праздничных дней, сокращения рабочего времени в предпраздничные дни. — для отраслей промышленности с сезонным характером производства фонд времени работы оборудования определяется по проекту или утвержденному режиму с учетом оптимального количества смен или суток работы цехов.

По новым предприятиям и объектам, введенным в действие, но не освоившим проектные мощности, в расчетах принимается мощность по утвержденному проекту (при необходимости пересчитанная по номенклатуре и ассортименту продукции планового периода).

Анализ использования всего производственного потенциала предприятия проводится по данным планового и отчетного балансов производственных мощностей, которые составляются в натуральных показателях и в стоимостном выражении в сопоставимых ценах по всей выпускаемой продукции.

Баланс производственной мощности рассчитывается по формуле

$$M_k = M_n + M_o + M_p = M_c + M_i - M_b,$$

где M_k — производственная мощность на конец отчетного (планового) периода;

M_n — производственная мощность на начало отчетного (планового) периода;

M_o — увеличение мощностей за счет организационно-технических мероприятий;

M_p — прирост мощностей в результате реконструкций действующих предприятий;

M_c — ввод в действие новых мощностей за счет строительства новых и расширения действующих предприятий;

M_i — увеличение (+) или уменьшение (-) мощности в связи с изменением номенклатуры и ассортимента продукции (уменьшение или увеличение трудоемкости изделий);

M_b — уменьшение мощности в результате ее выбытия.

При составлении баланса за отчетный период мощность на начало отчетного года принимается по номенклатуре и в ассортименте продукции года, предшествующего отчетному, а мощность на конец года — по номенклатуре и в ассортименте продукции отчетного года.

Баланс производственной мощности содержит данные об изменениях производственных мощностей и основных факторах, вызвавших их изменения в отчетном году.

Плановый (фактический) коэффициент использования производственной мощности определяется как отношение планируемого (фактического) годового выпуска продукции к среднегодовой мощности.

Сравнение фактического коэффициента использования производственной мощности с плановым и за предшествующий год позволяет установить изменение степени использования производственных мощностей, причины этих изменений. Низкий коэффициент использования производственной мощности свидетельствует о наличии неиспользованных воз-

можностей увеличения выпуска продукции без ввода дополнительных мощностей и новых капитальных вложений. Повысить этот коэффициент можно в результате выполнения плана технического и организационного развития производства, повышения коэффициента сменности, ликвидации узких мест в производстве, уменьшения простоев оборудования, улучшения организации труда, обеспечения сырьем, материалами, комплектующими.

Коэффициент использования производственной мощности целесообразно определять (анализировать) как в целом по предприятию, так и по ведущим заготовительным цехам, а также по оборудованию, лимитирующему рост производства, и по профильной и непрофильной продукции предприятия. Анализируют и уровень использования производственных мощностей по видам изделий, для чего используют данные ф. № БМ «Баланс производственной мощности» за ряд лет. Это позволяет выявить, производится ли на предприятии работа по повышению уровня ее использования, и установить причины негативных явлений.

Для расчета факторов изменения уровня использования среднегодовой производственной мощности используется прием долевого участия. Влияние каждого фактора определяется путем отношения изменения выпуска продукции за счет соответствующего мероприятия к изменению организационно-технического уровня производства, а также других факторов к среднегодовой мощности.

Анализ структуры численного состава работающих на предприятии. Объем работы по изучению структуры численного состава работающих на предприятии весьма значителен; он варьируется в зависимости от поставленных целей. Мы рассмотрим лишь несколько аспектов, которые помогут на первых порах охарактеризовать работающих на предприятии.

Минимальная информация о социо-профессиональной природе работы предприятий, функционирующих в общей сфере экономической деятельности. Во Франции, например, официальный «Социальный баланс» предполагает подсчет процентов работающих, относящихся к четырем следующим категориям: рабочие, служащие, мастера, кадры. Конечно, будет полезен и более точный анализ.

Заметное нарушение в возрастной пирамиде-структуре персонала может изменить психо-социологическое равновесие внутри предприятия и создать серьезные проблемы найма рабочей силы. Массовый наем на работу немолодых людей тормозит выпуск продукции, если не прибегать к увольнениям, порождающим проблемы. Обзор возрастной структуры работающих на предприятии всегда представляет значительный интерес.

Возможно выполнение анализа структуры персонала по рабочему стажу, по полу, по национальным признакам, по профессиональным характеристикам и т. д.

Анализ движения численного состава работников предприятия должен дополнить анализ персонала в целом, чтобы выявить основные тенденции его развития как фактора производства. Можно рассмотреть в динамике состав работников предприятия (по возрасту, полу и т. п.), однако в нашу задачу это не входит. Основное внимание мы сосредото-

чим на анализе динамики численного состава работников и причинах увольнения.

Анализ динамики численного состава персонала. Если пользоваться терминологией, заимствованной в бухгалтерском учете, можно сказать, что предприятие располагает в начале анализируемого периода первоначальным запасом персонала, который изменяется за период в результате поступления и увольнения.

Анализ уровня образования работников предприятия. Решение об инвестировании должно учитывать в бюджете расходы на обучение как дополнение всякого приобретения.

Японские и немецкие предприятия дают урок, который надлежит усвоить: если им задают вопрос о размере отчислений на образование из их бюджетов, то они не могут дать количественного ответа. Они не ведут аналитических подсчетов расходов на обучение. Зато их обычный ответ сводится к утверждению, что обучение занимает более половины рабочего времени руководящего состава, состава мастеров. Так же отвечают и в Германии, используя почти такую же формулу: «Здесь заводы одновременно являются и школой».

Так же трудно выделить затраты на образование на шведских предприятиях. В ситуации «вынужденного ответа» они оценивают приблизительно от 5% до 10% рабочего времени на каждого работника. Это касается не только повышения квалификации в связи с проектами новых технологий. Это скорее «пари», в котором постоянное повышение профессиональных навыков работников непременно отразится на качестве продукции и, следовательно, на конкурентноспособности предприятия. И в Германии, и в Японии предприятия превосходят в этом отношении средние усилия французских предприятий. Более того, обучение представляет собой не периодическое и исключительное событие, но постоянную и обыденную практику, которая не отделяется от ежедневных забот, даже в бухгалтерии.

Утверждения одного из крупнейших партнеров французского предпринимательства выявляют важнейшую проблему, решению которой сопротивляются руководители французских предприятий, — международное соревнование включает в настоящее время и образование. Образование стало одним из основных аспектов конкуренции, и поэтому французские предприниматели должны (хотят они или нет, а они скорее не хотят) уделять должное внимание образованию и оценить его возросшее значение, иначе они увидят, как их обходят конкуренты.

Финансовый исследователь или экономист предприятия не может оставаться в стороне от этого развития: оценка охвата и качества образования становится на сегодняшний день очень важной задачей, почти такой же значимой, как оценка платежеспособности предприятия. Речь идет о проверке возможностей предприятий обеспечить условия выживания, поддерживая интеллектуальные и профессиональные навыки своего персонала.

Действительно, расходы на образование очень трудно очертить, вычленить и квалифицировать, но это не должно мешать исследователю оценивать бюджет, который в связи с этим составлен, и определить пользовате-

лей, цели и средства. Выяснив стремления (ожидания персонала в этой области), исследователь может попытаться выявить цели, к которым стремились ответственные работники предприятия в области обучения, и попытаться оценить эффективность этих усилий.

4.5. Обеспеченность предприятия материальными ресурсами и эффективность их использования (материально-техническое обеспечение, материалоемкость продукции, и ее резервы, функционально-стоимостный анализ)

Обширный опыт подтверждает необходимость снижения расхода материалов на производство единицы продукции, что связано с затратами на выпуск продукции, с ее себестоимостью. Материалоемкость (доля затрат на материалы, сырье в общем объеме затрат на создание продукции или оказание услуг) в ряде случаев играет определяющую роль в формировании издержек производства, в обосновании цены на продукцию или оказываемые услуги.

Заранее подсчитанные цены и издержки, основанные на точной информации о таких особенностях, как объект и вид сырья, зависят от эффективности методов закупки. Следует проанализировать следующие моменты: закупать или производить материал самостоятельно, объем закупок, методы обработки. Нормативная себестоимость сырья для каждого продукта должна быть научно разработана, прежде чем она будет принята в качестве стандарта. Лучшие специалисты из отделов по разработке, закупкам и производству должны участвовать в определении издержек. Никогда не следует определять нормативные затраты на сырье наугад, основываясь лишь на прежнем опыте (очень часто технические условия по сырью определяются именно так).

Технические требования, предъявляемые к сырью и его переработке, обычно сводятся к следующему. Издержки производства могут быть снижены благодаря улучшению хранения и переработки сырья, предотвращению чрезмерных потерь при складировании, отходов при переработке, излишнего скопления. Отходы, сырье и переработанную продукцию необходимо периодически изучать, чтобы не допустить нарушения рассчитанных нормативов. Анализ согласно теории «закупать или производить» через стоимость должен производиться систематически квалифицированными специалистами. Руководить этим процессом должен руководитель, способный направлять и обучать своих сотрудников. Процесс анализа составных частей продукта должен осуществляться дипломатично, без особых критики и принижения достоинства каких-либо сотрудников или отделов. Цель такого анализа — по-новому взглянуть на продукты и производственные мощности.

Анализ сокращения издержек будет неполным без учета расходов на обслуживание промышленного оборудования из расчета на рабочий час. В большинстве компаний материально-техническое обслуживание распределяется между различными производственными отделами и, таким образом, представляет собой накладные расходы производства, добавляемые к стоимости живого труда в конкретном отделе. Таким образом, себе-

стоимость каждого продукта включает расходы на материально-техническое обслуживание, что увеличивает общие затраты отдела. Бухгалтер по стоимости может отделить расходы на материально-техническое обслуживание от других косвенных издержек, чтобы рассмотреть их в сопоставлении со стоимостью живого труда на почасовой основе. Например, если общие расходы на материально-техническое обслуживание в каком-то производственном отделе составляют 150.000 рублей в год при количестве рабочих часов 30.000, стоимость материально-технического обслуживания на производственный час составит 5 рублей. Таким образом, бухгалтер может изолировать важный сегмент косвенных издержек, который может стать областью применения мер по снижению себестоимости. Однако нельзя считать доказанным, что 5 рублей являются правильным основанием, поскольку эта цифра получена на основании прошлого опыта. Бухгалтеры должны разработать нормативы путем расчетов, прогнозирования и на основании полученных научным путем данных, учитывая также прошлые ошибки. Задачи в области материально-технического обслуживания на основе стоимости производственного часа должны разрабатываться методами, аналогичными тем, по которым разрабатываются нормативы по времени и которые используются для регулирования других производственных накладных расходов.

Основная задача материально-технического обслуживания — увеличить производство и обеспечить максимальные производительность и качество. В целях повышения производительности расходы на материально-техническое обслуживание могут возрасти из расчета на час рабочего времени, чтобы поглотить стоимость дорогостоящего автоматизированного оборудования. Рассмотрим проблему нового оборудования, которое будет амортизировано и списано через несколько лет; оно двояко повлияет на общие затраты в час. С одной стороны, увеличатся расходы на материально-техническое обслуживание, с другой — сократится количество рабочего времени, необходимого отделу для выпуска такого же объема продукции. Расходы на производство продукта могут сократиться в связи с сокращением рабочего времени, в то время как возрастут почасовые расходы на материально-техническое обслуживание.

Если исходить из того, что прежние методы материально-технического обслуживания, оборудование и заработная плата в этой сфере будут сохранены неизменными в обозримом будущем, прежние расходы на материально-техническое обслуживание в размере 5 рублей на рабочий час могут также сохраняться на какой-то период, если только компания не установит определенный обоснованный норматив для регулирования данного норматива. Прежние фактические расходы на материально-техническое обслуживание по отношению к производственному времени могут сами по себе дать стимул к их снижению, однако после анализа и финансовых процедур может быть поставлена новая цель при согласовании с контролем отдела материально-технического обслуживания. Мастер, директор завода, менеджер, инженеры по организации производства, контролеры отдела материально-технического обслуживания должны принимать участие в разработке новых нормативов.

Прежде всего, это оценка выполнения таких работ, как уборка, чистка, покраска, повседневное обслуживание оборудования, смазка и т. д. Однако более сложные работы, например ремонт механического или электрооборудования, требуют участия в оценке квалифицированных инженеров, которые смогли бы определить правильность нормативов по времени. Когда получены эти базовые данные, каждый вид работы можно охарактеризовать новыми данными. Теперь норматив по материально-техническому обслуживанию представляет собой отчисление, которое делается каждому производственному отделу при необходимости материально-технического обслуживания, а любые отклонения фактических расходов возвращаются в отдел материально-технического обслуживания. Норматив может составлять 4,5 руб. в час, в то время как фактические расходы составляют 5 руб. в час. Контролер отдела материально-технического обслуживания обязан следить за всеми подобными отклонениями. Квалифицированные инженеры должны изучить различные работы по материально-техническому обслуживанию и установить нормативы на основании собственных данных, опыта других заводов, оценок контролеров отдела материально-технического обслуживания. Чтобы установить нормативы по материально-техническому снабжению, необходимо проанализировать сознательность рабочих, изучить процедуру подачи заявок на такие предметы, как молотки, гвозди, рукавицы, смазочные материалы, винты, очки и т. д., оценить положение на заводе с нарушением правил эксплуатации оборудования, способность рабочих самостоятельно устранять мелкие поломки. Что касается мелких инструментов, которые часто уносят домой, то каждая компания должна выработать эффективную систему контроля.

Регулирование расходов на материально-техническое обслуживание с помощью нормативов по времени снизит издержки из расчета на рабочий час (включая материально-техническое обслуживание). Себестоимость каждого продукта несет в себе долю расходов на материально-техническое обслуживание в составе накладных расходов. Сокращение расходов на материально-техническое обслуживание поможет компании сохранить конкурентоспособность. Если установить научно разработанные нормативы невозможно, следует использовать точные расчеты на основе прошлых данных. Как показывает опыт, это в любом случае не принесет вреда. Кроме того, расчеты могут стать отправным пунктом для разработки более обоснованных научно нормативов на будущее.

На служащих отдела материально-технического обслуживания может распространяться система стимулирования, непосредственно связанная со снижением общих и почасовых расходов на материально-техническое обслуживание. Другой областью снижения издержек может быть сравнение числа рабочих отдела материально-технического обслуживания с числом рабочих, непосредственно занятых производством продукции. Можно сравнить общие расходы на материально-техническое обслуживание с общей стоимостью живого труда, завода с оборудованием, произведенной продукции и т. д., однако следует учесть, что эти коэффициенты и сравнения показывают, какими являются расходы на материально-техническое обслуживание, а не какими они должны быть.

Практический опыт работы множества предприятий, фирм в Российской Федерации и особенно за рубежом подтверждают важность наличия эффективных видов резервов и запасов. Резервы имеют самые различные направления: технологические, технические, экономические, финансовые, организационные и др. Известны запасы таких типов, как технологические, гарантийные, сезонные, подготовительные и т. д.

Эффективное функционирование рыночной экономики обеспечивается в первую очередь правильно организованной и устойчивой к влиянию комплекса определенных и неопределенных факторов и рисков резервной системы, которую включают в состав системы мотивации активного бизнеса.

Резервная система предприятия — это комплексный защитный механизм фирмы, создаваемый за счет как прибыли, так и себестоимости, обеспечивающий защиту микроэкономического звена от определенных и неопределенных рисков и обеспечивающий финансовую устойчивость, финансовое равновесие и самофинансирование экономики.

Резервная система в экономике включает две категории резервов: резервы и оценочные резервы.

Резервы — это ансамбль прибылей, которые реализованы предприятием, но не распределены, т. е. прибыли, сохраненные в распоряжении фирмы, предприятия и не включенные в капитал. Они отражаются в пассиве баланса после общественного капитала. Общий план счетов бухгалтерского учета должен различать многие типы резервов.

В мировой практике различают следующие основные типы резервов: легальный резерв, уставные и контрактные резервы, факультативные резервы, резервы для реновации основных средств (иммобилизация), резервы для восстановления запасов, специальные резервы для переоценки, специальные резервы участия работающих в прибылях и другие типы.

Легальные резервы ориентированы на обязательное образование определенного минимума резерва, предусмотренного в обязательном порядке законом. Как правило, акционерные общества обязаны ежегодно вносить в резерв 5% прибыли нетто на увеличение резерва до тех пор, пока он не составит 25% общественного капитала. В строительных кооперативах легальный резерв доводится до размеров 100% паевого фонда, так как при кооперативной форме собственности ответственность кооператива предусмотрена в пределах 200% паевого капитала.

Уставные и контрактные резервы должны быть в обязательном случае образованы при наличии прибыли в соответствии с уставами предприятий или условиями заключенных контрактов. В практической сфере деятельности их насчитывают несколько десятков видов.

К факультативным резервам относятся резервы, не предусмотренные законом, уставами, контрактами и создаваемые предприятиями, как правило, в целях обеспечения финансовой устойчивости.

Резервы для реновации основных средств (иммобилизация) создаются на добровольной основе, сверх нормативных сумм амортизационных отчислений в целях дополнительной экономической предусмотрительности и предвидения.

Резервы для восстановления запасов (виды запасов) образуются с учетом разницы между первоначальной стоимостью и стоимостью их замены. Эти резервы позволяют создать необходимые условия для реновации запасов.

Специальные резервы по переоценке создаются в целях гарантии и запасов при наличии инфляции. Специальные резервы обеспечивают, таким образом, предприятию уверенность в ослаблении действия денежного обесценивания на расходы, связанные с реновацией активов, и создают гарантии их реального сохранения. При этом разница между переоцененной стоимостью и балансовой (первоначальной) стоимостью иммобилизаций (основных средств) и ценных бумаг возмещается за счет специального резерва переоценки.

Специальные резервы «участия работающих в прибылях» создаются ежегодно в соответствии с законодательством почти во всех странах Европы с начала шестидесятых годов по участию работающих в расширении предприятия. Конкретные условия использования этого резерва определяются правительственные декретами и связаны с участием трудаящихся в акционерном капитале предприятия, в страховых и инвестиционных фондах.

В целом, резервы — это прибыли предприятия, сохраняемые в его распоряжении и не включаемые в капитал. Они образуются за счет прибыли до или после уплаты налога с прибыли, что определяется законодательством по каждому из резервов. Для них характерно наличие определенной цели, и они связаны с определенными рисками.

Наряду с собственно «резервами» в экономике активно функционирует система «оценочных резервов» (привидов), создаваемых на неопределенные цели и предназначенные для обеспечения гарантий по неопределенным рискам как по их характеру, так и по времени совершения. Оценочные резервы получили широкое распространение в Европе и почти не используются в США.

В западной экономике используются два типа оценочных резервов:

1. Оценочные резервы по обесцениванию актива
2. Оценочные резервы для рисков и затрат.

Оба типа оценочных резервов создаются за счет затрат, чем они в первую очередь отличаются от резервов, названных выше. Оценочные резервы по обесцениванию актива отражаются в активе баланса со знаком минус, и путем их вычитания из стоимости брутто определяется стоимость нетто по соответствующей статье. Оценочные резервы для рисков и затрат отражаются в пассиве баланса и имеют характер целевых источников.

Оценочные резервы для обесценивания актива подлежат вычитанию из соответствующих статей актива баланса, оценочные резервы для затрат и потерь отражаются в пассиве баланса. Оба типа оценочных резервов обеспечивают устойчивое финансовое положение предприятию, фирме и гарантируют возможность избежания банкротства.

Создание оценочного резерва составляет затраты отчетного периода, в течение которого образован оценочный резерв. Среди оценочных резервов большинство вызвано нормальной эксплуатационной деятельностью предприятия. Наиболее часто создаются следующие резервы:

- 1) Оценочные резервы по обесцениванию земель.
- 2) Оценочные резервы по обесцениванию ценных бумаг.
- 3) Оценочные резервы по штрафам и судебным издержкам.
- 4) Оценочные резервы для капитальных ремонтов.
- 5) Оценочные резервы по обесцениванию материальных и нематериальных основных средств. В данном случае речь идет об учете:
 - обесцениваний по неамortизируемым объектам основных средств, таким, как торговый фонд, земли. Значительное или специальное сокращение объема реализации является основанием для создания оценочного резерва для обесценивания торгового фонда;
 - специальных обесцениваний амортизуемых основных средств, когда эти обесценивания не могут быть обоснованным способом отражены на счетах амортизации из-за их неопределенного и неокончательного характера.
- 6) Оценочные резервы для обесценивания запасов, т. е. когда в ходе инвентаризации реальная стоимость запасов оказывается меньше себестоимости их приобретения и заготовления, предприятие должно образовать оценочный резерв по обесцениванию для того, чтобы устранить это влияние и обеспечить правильное определение финансового положения и зон финансового риска.
- 7) Оценочные резервы по обесцениванию ценных бумаг, связанных с системой участия или помещения капитала. Курс денежных стоимостей (акций, облигаций, рент) подвержен изменениям: для предвидения таких обесцениваний предприятие должно формировать оценочный резерв. Оно определяет сумму резерва вычитанием из покупной цены, для всех котируемых на бирже ценных бумаг, из средней стоимости котирования за месяц, предшествующий инвентаризации (или просто исходя из курса их на день инвентаризации).
- 8) Оценочные резервы для обесценивания счетов покупателей, классифицируемых по трем категориям:
 - платежеспособные покупатели;
 - сомнительные покупатели, по которым определяется частичная потеря долга;
 - неплатежеспособные покупатели, по которым дебиторская задолженность потеряна полностью.

В тех случаях, когда устанавливается, что покупатель полностью неплатежеспособен, бессмысленно формировать оценочный резерв, так как сумма убытка точно известна.

Резервы для рисков и затрат, созданные в конце отчетного периода, представляют собой убытки или затраты точно рассчитанные, предвиденные, которые находят свои источники в деятельности отчетного (или предыдущего) периода, но которые могут реализоваться реально только в ходе будущих отчетных периодов и в отношении еще которых не уточнены как сумма, так и дата реализации.

Основные виды резервов для рисков и затрат:

1. Оценочные резервы для рисков предназначены для возмещения рисков, точно установленных к концу отчетного периода. К ним относятся:

- а) Оценочные резервы для споров, тяжб.
- б) Оценочные резервы по гарантиям, данным покупателям.
- в) Оценочные резервы для возмещения убытков при продажах и покупках на бирже, в брокерской конторе.
- г) Оценочные резервы для возмещения торговых и судебных штрафов.
- д) Оценочные резервы на возмещение потерь при колебании курса валют.

2. Оценочные резервы для расходов будущих периодов (капитальные ремонты; для возобновления основных средств предприятием-концессионером).

В результате использования в экономической деятельности предприятий широко разветвленной системы обычных и оценочных резервов создаются необходимые условия укрепления финансовой устойчивости фирмы в целях выживания и эффективного функционирования в рыночной экономике.

Поиск нестандартных, нетипичных финансово-хозяйственных резервов, как подтверждает мировая практика и показывает скромный отечественный опыт, можно проводить, эффективно применяя функционально-стоимостной анализ.

Исходной позицией функционально-стоимостного анализа является выявление и определение функций анализируемого объекта. Многолетняя практика применения функционально-стоимостного анализа (ФСА) выявила некоторые принципы правильного выполнения работ такого рода.

Содержание и цели функционально-стоимостного анализа (ФСА). Метод ФСА базируется на том, что затраты, связанные с созданием и использованием любого объекта, выполняющего заданные функции, состоят из необходимых для его изготовления и эксплуатации и дополнительных, функционально неоправданных, излишних затрат, которые возникают из-за введения ненужных функций, не имеющих прямого отношения к назначению объекта, или связаны с несовершенством конструкции, технологических процессов, применяемых материалов, методов организации производства, труда и т. д.

Как система, ФСА представляет собой совокупность действий, органически сочетающихся организационные средства, научно-методические принципы, технико-экономические приемы, нацеленные на обнаружение, предупреждение, сокращение или ликвидацию излишних затрат. Это обеспечивается за счет всестороннего изучения функций, выполняемых исследуемым объектом, и затрат, необходимых для их проведения. Именно функции продукта труда удовлетворяют общественные потребности, транспортные потребности. Транспортные средства перемещают грузы и пассажиров, холодильное оборудование создает необходимую температуру для сохранения продуктов или поддержания рабочих процессов и т. п. Конкретное использование способов обработки, реализующее заданную функцию, выступает как один из большого числа возможных вариантов его выражения и соответственно затрат на обеспечение функции.

ФСА проводится в целях:

- увеличения прибыли (дохода) предприятия;

- снижения себестоимости изделий и расходов на эксплуатацию;
- повышения качества и конкурентоспособности изделий для достижения или превышения мирового уровня.

Для снижения себестоимости изделия решаются следующие задачи:

- снижение материоемкости, трудоемкости, энергоемкости и фондоемкости объекта;
- снижение эксплуатационных и транспортных расходов;
- замена дефицитных, дорогостоящих и импортных материалов;
- повышение процента выхода годных изделий (деталей), сокращение или ликвидация брака;
- повышение производительности труда;
- устранение «узких» мест и диспропорций.

Для повышения уровня качества изделия решаются следующие задачи:

- обеспечение требуемого уровня показателей назначения;
- обеспечение требуемого уровня показателей надежности;
- обеспечение требуемого уровня показателей технологичности;
- достижение требуемого уровня качества изготавления изделия.

ФСА изделий может проводиться как путем рассмотрения их жизненного цикла в целом, так и на основе более детального анализа каждой из его стадий: исследование и разработка, подготовка производства, изготовление, обращение и реализация, эксплуатация и потребление, утилизация (после потери изделием потребительских свойств или в результате морального износа).

Результатом проведения ФСА изделий должно быть снижение затрат на единицу полезного эффекта, достигаемое путем:

- сокращения затрат при одновременном повышении потребительских свойств объекта;
- повышения качества при сохранении уровня затрат;
- уменьшения затрат при сохранении уровня качества;
- сокращения затрат при обоснованном снижении технических параметров до их функционально необходимого уровня;
- повышения качества при некотором экономически оправданном увеличении затрат.

Аналогичные задачи решаются и при ФСА технологии, организации производства, управления, которые заключаются в обеспечении их качественного выполнения, предупреждении появления излишних затрат, а на этапе совершенствования технологических и организационных процессов, управленческих и других процедур (в соответствии со спецификой объекта ФСА) — сокращении или полном устранении экономически неоправданных затрат. Аналогичные задачи решаются в других нетрадиционных средствах ФСА.

Результаты проведения ФСА используются на различных уровнях управления при планировании, финансировании, нормировании, стандартизации, разработке целевых программ, установлении цен на продукцию, решении задач ускорения НТП в целях быстрого повышения эффективности производства.

Принцип и особенности ФСА. ФСА от других методов повышения эффективности производства отличает совокупность принципов, которая включает плановый характер проведения ФСА, народнохозяйственный подход, системный, функциональный подход, принципы соответствия значимости функций и затрат на их осуществление, соответствие реального параметра требуемому, активизации творческого мышления, колективного труда, междисциплинарного подхода, применение новейших знаний и др.

Плановый характер проведения ФСА означает его использование в качестве повседневного инструмента управления эффективностью, т. е. одного из средств планируемого обеспечения высоких конечных результатов деятельности производственного или научного коллектива в условиях перехода на полный хозяйственный расчет и самофинансирование; установление руководством предприятия или научного коллектива заданий и контроля за их выполнением; использование результатов ФСА в перспективных и текущих планах совершенствования объектов, ограничение процесса ФСА временными и пространственными рамками, а также разметром ресурсов, выделяемых на исследование (до того периода, пока ФСА не станет обычной стандартной системой проектирования и рационализации).

Народнохозяйственный подход проявляется в постановке и решении важных общегосударственных задач, имеющих, в отличие от частных задач, народнохозяйственное значение. Этот подход выражается также в рассмотрении любого объекта как потребительной стоимости в отношении его общественной полезности или общественно необходимого качества, т. е. с позиций конкурентоспособности на отечественном и мировом рынке, а затрат на проявление этой полезности — как совокупных затрат, т. е. в виде их алгебраической суммы по всем стадиям жизненного цикла исследуемого объекта и с позиции их соответствия общественно необходимому уровню.

Комплексный подход предлагает исследование факторов, определяющих качество и количество затрат в комплексе: всех видов объектов — конструкции, технологии, организации производства; всех видов ресурсов — трудовых, материальных, технических, энергетических, финансовых; одновременно на всех стадиях жизненного цикла изделия — предпроектной, проектной, подготовки и освоения производства, доведения до потребителя, самого производства, эксплуатации (потребления, применения), утилизации. Изменение любого из перечисленных факторов оказывает воздействие на состояние остальных. В результате создается новая пропорциональность, которая обязательно должна быть сбалансированной в динамике.

Системный подход требует исследования объекта, с одной стороны, как единого целого и как системы, включающей другие составные элементы, находящиеся во взаимодействии, а с другой — как части другой системы (метасистемы) более высокого уровня, в которой анализируемый объект взаимодействует с остальными подсистемами. Всякому целому присущи некоторые черты, характерные для его составляющих. В то же время оно обладает дополнительными свойствами, присущими ему как системе. Из

этого следует, что в отдельных компонентах системы оптимизация соотношения «качество — затраты» не может производиться обособленно. Такого рода оптимизация обязательно должна учитывать то влияние, которое она окажет на состояние других компонентов данной системы, а в итоге — на состояние системы вышестоящего уровня. Таким образом, результатом ФСА обязательно должно быть более эффективное технико-экономическое равновесие рассматриваемого объекта как системы, обеспечивающее его конкурентоспособность и высокую рентабельность.

Функциональный подход в отличие от предметного, который используется в большинстве традиционных методов снижения затрат, означает, что объект рационализации понимается и совершенствуется не в своей конкретной реальной форме, а как комплекс функций, которые он выполняет или должен выполнять. Всякий продукт труда интересует потребителя не сам по себе как таковой, а своим назначением и возможностями удовлетворять его потребности — прежде всего действиями.

Функциональный подход, при всей важности других принципов ФСА, является определяющим. Практически все исследование объекта ведется относительно его функций, рассматриваемых с самых разных позиций — их значимости, места, форм проявления и т. п.

Принцип соответствия значимости функций и затрат на их осуществление представляет собой развитие функционального подхода и заключается в том, что каждая функция исследуется по иерархической структуре с точки зрения ее значимости по отношению к другим функциям анализируемого объекта. Полученная (чаще всего экспертным путем) значимость функции сопоставляется с затратами на ее реализацию, точнее, с долей этих затрат в общей сумме затрат, необходимых для проявления совокупности функций рассматриваемого объекта. С помощью этого методического приема осуществляется своеобразный экономический диагноз того или иного технического решения, анализируется целесообразность имеющейся или предлагаемой структуры объекта.

Принцип соответствия реального параметра (ресурса) требуемому заключается в необходимости постоянного сопоставления фактического количественного ресурса функций или предусмотренного нормативно-технической документацией требуемому ресурсу. Такое сопоставление позволяет выявить функции с излишним (избыточным) или недостаточным ресурсом и определить пути оптимизации на этой основе проектируемых ресурсов (параметров) функций.

Принцип активизации творческого мышления используется для поиска новых, более прогрессивных вариантов решений. Наиболее распространенные методы поиска новых решений: алгоритм решения изобретательных задач, «мозговой штурм», морфологический анализ, стратегия семикратного поиска, синектика, метод контрольных вопросов, метод «Дельфы», конференция идей и др. Суть характеризуемого принципа состоит в том, что ФСА не «привязывается» к какому-то одному, хорошо зарекомендовавшему себя методу активизации творческого мышления; исходя из разнообразия решаемых задач он использует различное сочетание индуктивных, дедуктивных и других способов мышления, их комбинацию.

Принцип коллективного труда обусловлен тем, что при ФСА требуется знание многих научных дисциплин, в том числе техники, экономики,

управления, психологии. Анализ проводит группа специалистов разных профессий, что позволяет выполнить исследование разносторонне, более эффективно благодаря синтезированию способностей, знаний и опыта сотрудников, хорошо знакомых с конструированием, технологией, экономикой (финансами, кредитом, учетом), управлением, планированием, организацией производства, нормированием, материаловедением, снабжением, сбытом, эксплуатацией и другими процессами, связанными с производством и функционированием анализируемого объекта. Предполагается, что коллективное мнение работников, объединенных общей целью решения задачи, способствует более объективной оценке принимаемых задач, преодолению узкого, «местнического» подхода.

Междисциплинарный подход является развитием принципа коллективного труда. Метод ФСА возник на стыке экономического анализа с проектированием, кибернетикой, управлением, математическим моделированием, психологией, квадиметрией, изобретательством. Для решения сложных многоплановых проблем необходимо участие в ФСА различных специалистов, работающих как единый творческий коллектив.

Принцип применения новейших научных, технических и экономических знаний означает необходимость ориентирования не только на фактическую, но и на прогнозную информацию, что позволяет на практике реализовать функциональный подход, применять не традиционные, а совершенно новые способы, методы и приемы с выходом на новые изобретения.

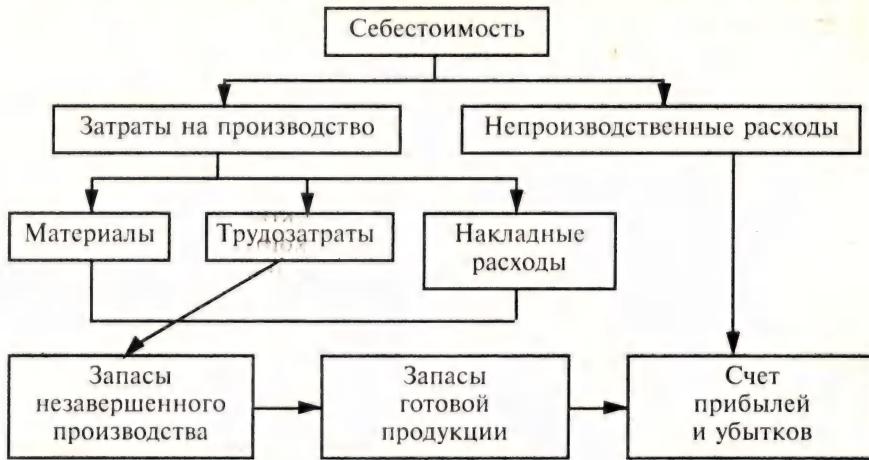
Наряду с основополагающими принципами методу ФСА присущи специфические приемы и черты. Наибольшую известность у специалистов получили такие приемы, как назначение «цели по затратам», ориентация анализа на выявление и предупреждение коренных причин несоответствия качества и затрат, а не на ликвидацию его многочисленных последствий, использование системы так называемых вопросов.

Назначение «цели по затратам» определяет лимит совокупных затрат на осуществление требуемых функций анализируемого объекта, превышения которого не должны допускать исследователи или разработчики. Этот методический прием стимулирует целенаправленный поиск наиболее экономически выгодных вариантов выполнения рассматриваемых функций. Обычно в качестве целевых затрат выбирают затраты лучшего аналога или сумму минимально возможных затрат всех носителей функций, из которых должен состоять объект ФСА.

4.6. Система расчетно-аналитических показателей затрат информационная база анализа (себестоимость продукции, затраты по видам и их общая схема, факторы, влияющие на них)

Для проведения управленческого аспекта экономического анализа необходимо определить различия между системами калькуляции себестоимости с полным распределением затрат по переменным издержкам (см. рис. 15).

Калькуляция себестоимости с полным распределением затрат



Калькуляция себестоимости по переменным расходам



Рис. 15. Схема калькуляции себестоимости с полным распределением затрат и по переменным издержкам

Подготовить отчеты о прибыли на основе систем калькуляции себестоимости с полным распределением затрат и по переменным издержкам. Подготовить обоснования для объяснения различия в прибыли, рассчитанной согласно системам калькуляции себестоимости по переменным издержкам и по себестоимости с полным распределением затрат.

Обосновать доводы за использование систем калькуляции себестоимости по переменным издержкам и с полным распределением затрат и доводы против. Задача заключается в том, чтобы распределить все издержки производства на продукты и оценить стоимость запасов нереализованных товаров по совокупным затратам на их производство. Непроизводственные затраты не распределялись на продукты, а относились непосредственно на счет прибылей и убытков и исключались из оценки материально-производственных запасов (МПЗ). Система калькуляции себестоимости, основанная на этих принципах, известна как **система калькуляции себестоимости с полным распределением затрат**. Рассмотрим альтернативную систему, известную как **система калькуляции себестоимости по переменным издержкам, или маргинальная система калькуляции**. При этой альтернативной системе только переменные издержки производства распределяются на продукты и включаются в оценку МПЗ. **Постоянные издержки производства** на продукты не распределяются, а рассматриваются как затраты периода и относятся непосредственно на счет прибылей и убытков. Системы калькуляции себестоимости с полным распределением затрат и по переменным издержкам полностью соответствуют одна другой в том плане, что непроизводственные расходы учитываются как затраты периода. Основное различие этих систем заключается в том, что в одном случае **постоянные производственные накладные расходы** считаются затратами периода, в другом — включаются в себестоимость продукта. Различие учета постоянных производственных накладных расходов при системах калькуляции себестоимости с полным распределением затрат и по переменным издержкам показано на рис. 15.

Внешняя и внутренняя отчетность. Важным требованием к внешней отчетности является последовательность. Неприемлемо, чтобы компания из года в год меняла методику оценки МПЗ. Кроме того, трудно было бы сравнивать результаты деятельности разных компаний, если бы некоторые компании придерживались при оценке запасов полного распределения затрат, а другие — распределения переменных издержек. Более того, пользователи внешних бухгалтерских отчетов должны быть уверены, что публикуемые финансовые отчеты подготовлены в соответствии с общепринятыми стандартами учета товаров. Следовательно, необходимо применять какой-то один метод оценки запасов во внешней отчетности. В Великобритании Комитет бухгалтерских стандартов опубликовал «Доклад о стандартах учета запасов и незавершенного производства (SSAP 9)». В докладе говорится: «Чтобы сопоставить расходы и доходы, себестоимость запасов и незавершенного производства должна включать в себя расходы, понесенные при нормальном ходе производства для доведения продукта или услуг до настоящего местоположения и состояния. Такие затраты включают в себя все связанные с производством накладные расходы, даже те,

которые накапливаются на временной основе», В Российской Федерации существует законодательная база в виде Положения о составе затрат по производству и реализации продукции (работ и услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении (измененного Постановлением Правительства РФ от 1.07.1995 г. № 661). С 1 января 2000 года во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности вводится в действие новое Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организаций» ПБУ 9/99 (утверженное приказом Минфина РФ от 6.05.99 г., № 32н) и Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организаций» ПБУ 10/99 (утверженное приказом Минфина РФ от 6.05.99 г., № 33н), которые применимы к внешней отчетности, но не регламентируют управленческий (производственный) учет и отчетность предприятий.

Несмотря на то, что калькуляция себестоимости с полным распределением затрат признана обязательной для внешней отчетности, до сих пор обсуждается, стоит ли использовать метод калькуляции себестоимости по переменным издержкам или с полным распределением затрат для внутренней отчетности. Руководство фирмы может требовать отчеты по прибыли каждый месяц или квартал и, без сомнения, хочет получить некоторые отчеты по прибыли относительно всех основных групп продукции и сегментов компании. Эти данные особенно важны при оценке работы управляющих некоторых подразделений. Следовательно, руководство должно решить, какой из двух методов калькуляции себестоимости (с полным распределением затрат или по переменным издержкам) дает возможность получить более ценную информацию для оценки экономических результатов и управленческой деятельности различных сегментов компании.

При калькуляции себестоимости с полным распределением затрат постоянные накладные расходы распределяются на отдельные продукты и включаются в издержки производства. При калькуляции себестоимости с полным распределением затрат постоянные затраты включаются в производственные расходы, а при калькуляции себестоимости по переменным издержкам в производственные расходы включаются только переменные расходы. При калькуляции себестоимости по переменным издержкам постоянные расходы показывают в отчетах отдельно и не включают в величину себестоимости реализованной продукции.

При расчете прибыли принцип сопоставления по методу полного распределения затрат аналогичен принципу, использованному при формировании отчета о переменных издержках. Однако в расчетах часто возникают затруднения. Избыток возмещения постоянных накладных расходов учитывается как **корректировка затрат периода** (подробное явление недостатка и избытка возмещения накладных расходов и причины корректировки затрат периода описаны).

Сравнение отчетов о переменных издержках и полном распределении затрат показывает, что в расчетах прибыли есть следующие различия:

- 1) калькуляции прибыли на основе данных о полном распределении затрат и по переменным издержкам идентичны для различных периодов;

- 2) в другие периоды прибыль, рассчитанная с полным распределением затрат, выше, чем рассчитанная по данным о переменных издержках;
- 3) в относительные периоды прибыль, рассчитанная по данным о переменных издержках, выше, чем рассчитанная с полным распределением затрат.

Объемы производства и реализации равны. В различные периоды прибыль одинакова при использовании обоих методов калькуляции себестоимости; в течение обоих периодов объемы производства и реализации равны и запасы не увеличиваются и не уменьшаются. Следовательно, если существует запас на начало периода, одна и та же величина постоянных накладных расходов переносится как затраты, включается в оценку запаса на начало текущего периода и будет вычитаться при оценке запаса на конец периода из величины производственных расходов. Суммарный эффект заключается в том, что при калькуляции себестоимости с полным распределением затрат единственной величиной постоянных накладных расходов, включаемой в расходы периода, будет сумма постоянных накладных расходов, понесенных за период. *Таким образом, когда объемы производства и реализации равны, прибыль будет одна и та же независимо от того, какой из двух методов калькуляции себестоимости был выбран.*

Объем производства превышает объем реализации. В другие периоды прибыль, рассчитанная с полным распределением затрат, выше; в обоих периодах объем производства превышает объем продаж. При калькуляции себестоимости с полным распределением затрат прибыль выше в тех случаях, когда производство превышает реализацию, так как запасы увеличиваются. Результатом этого является то, что величина постоянных накладных расходов, включаемая в оценку запаса на конец периода и вычитаемая из расходов периода, больше, чем та величина, которая переносится в оценку запасов на начало этого периода.

В общем случае, когда объем производства превышает объем реализации, использование системы калькуляции себестоимости с полным распределением затрат приведет к большей величине прибыли, чем использование системы калькуляции себестоимости по переменным издержкам.

Объем продаж превышает объем производства. В отдельные периоды использование системы калькуляции себестоимости по переменным издержкам ведет к калькуляции более высокой прибыли; за оба периода объем продаж превышает объем производства. В таких случаях запасы уменьшаются, и величина постоянных накладных расходов, которые необходимо перенести в оценку МПЗ на начало следующего периода, будет больше, чем та, которая вычиталась при корректировке оценки запасов на конец периода.

В общем случае, если объем продаж превышает объем производства, использование системы калькуляции себестоимости по переменным издержкам приведет к расчету более высокой прибыли, чем использование системы полного распределения затрат.

Влияние колебаний объема реализации. *Расчет прибыли по системе полного распределения затрат может привести к некоторым странным результатам.* Например, в некоторый период объем продаж вырос, а прибыль уменьшилась, несмотря на то что цена реализации и структура затрат не

изменились. Управляющий, чья деятельность анализировалась за этот период, похоже, мало доверяет системе учета, которая показывает уменьшение прибыли при увеличении объема продаж и неизменной структуре расходов и цене реализации. В предыдущий период происходило обратное: за это время объем продаж уменьшился, но прибыль увеличилась. Ситуация, наблюдаемая в эти периоды, возникает в связи с тем, что недостаток (избыток) возмещения постоянных накладных расходов рассматривается как затраты периода, а такие корректировки иногда искажают данные о движении прибыли.

Напротив, при использовании системы калькуляции себестоимости по переменным издержкам вычисления показывают, что при увеличении объема продаж прибыль также растет, а при уменьшении объема продаж — падает. Такое соотношение сохранится, пока цена реализации и структура расходов не изменятся. Еще раз рассмотрев калькуляцию прибыли по переменным издержкам, можно отметить, что в период, когда объем продаж уменьшается, уменьшается и прибыль, а в другой период прибыль увеличивается вместе с объемом продаж. Причина этих изменений заключается в том, что *при использовании системы калькуляции себестоимости по переменным издержкам прибыль зависит только от объема продаж при условии, что продажная цена и структура затрат неизменны*. Однако, в системе калькуляции себестоимости с полным распределением затрат прибыль зависит как от объема продаж, так и от объема производства.

В системе оперативного управленческого учета, использующего нормативные затраты, достигаются традиционные цели учета и определения дохода. Одновременно удовлетворяются разнообразные потребности отдельных менеджеров предприятия. Обеспечивается это путем организации файлов данных в соответствии с системой их классификации. Данные подвергаются перекрестной классификации, чтобы удовлетворить практически все потребности, связанные с принятием решений и регулированием деятельности.

Использование системы классификации данных и модульного метода в представлении информации позволяет прогнозировать и анализировать показатели продаж и чистого дохода по продукту и группе продуктов, по клиентам и продавцам, по каналам распределения или иным другим категориям, необходимым менеджерам. Такая классификация данных применяется в управлении сбытом, планировании прибыли, оценке качества работы, для контроля затрат.

Система классификации информации для нужд оперативного учета и управления с использованием стандартных затрат основывается на следующих принципах:

1. Классификация по категориям (рис. 16).
2. Классификация по подразделениям предприятия.

Классификация затрат по категориям предполагает объединение затрат с учетом конкретного производственного или внепроизводственного назначения и места. При этом оперативность управленческого учета обеспечивается разделением затрат на переменные и постоянные, а также на прямые и накладные.



Рис. 16. Пример классификации затрат по категориям

Классификация затрат фирмы, предприятия на производство:

1. **Постоянные и переменные затраты.** Наиболее важной и используемой для целей планирования и контроля является классификация по типу «поведения затрат в зависимости от изменения объема производства (или от уровня активности компании). Рост или снижение объема производства вызывает соответствующий рост или снижение уровня определенных затрат. При этом другие затраты остаются неизменными.

Переменными называются затраты, общий размер которых возрастает или уменьшается пропорционально возрастанию или уменьшению объема производства. Основными примерами таких издержек являются:

- прямые затраты материалов;
- прямые затраты труда;
- часть производственных накладных расходов;
- переменные издержки на продажу товаров или услуг.

Любая траты относится к переменным расходам, если ее величина зависит от объема производства. Один из интересных аспектов поведения переменных расходов заключается в том, что *переменные расходы постоянны в расчете на единицу продукции*. Хотя и здесь есть одна тонкость, связанная с тем, что при покупке формируют скидку с цены (этот вариант

всегда рассматривается и анализируется менеджерами). В результате денежные расходы материала на единицу продукции с ростом объема производства, а значит, и с ростом оптовых закупок, уменьшаются. Понятно, что такое изменение возникает только при пересечении определенного «порога» в росте объема производства. Тем не менее в достаточно широких пределах изменения приемлемого для конкретной организации объема производства поведение переменных расходов описывается приведенным выше классическим образом. Отметим, что и после пересечения этого «порога» поведение переменных затрат не изменяется — просто мы имеем иной их уровень на единицу (см. рис. 17).

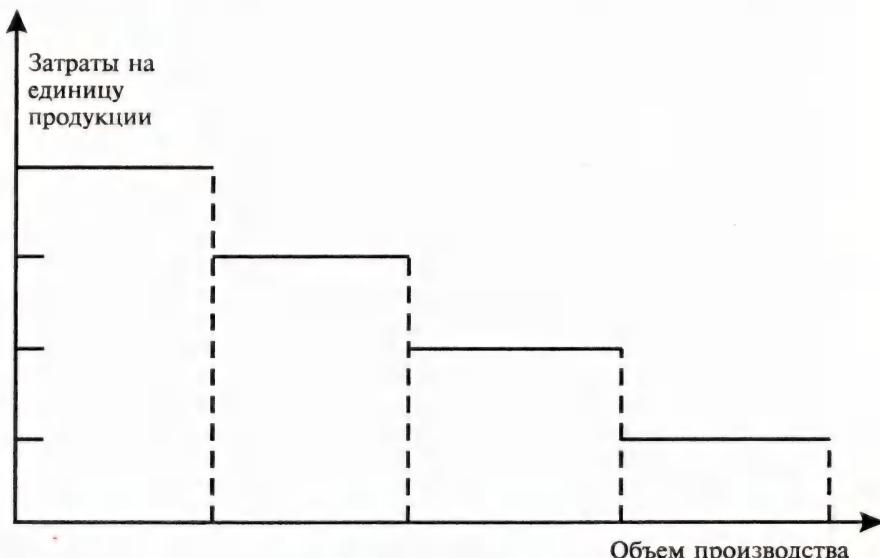


Рис. 17. Изменение уровня переменных расходов на единицу продукции в зависимости от объема производства

Постоянные расходы — это затраты, общая величина которых остается неизменной при изменении объема производства. Постоянные затраты — это, например, рентные платежи, амортизационные отчисления.

Если организация хочет определять и представлять в отчетности постоянные расходы в расчете на единицу продукции, у нее возникнут определенные трудности, так как постоянные затраты на единицу продукции изменяются обратно пропорционально изменению объема выпуска. Причем часть затрат ведет себя как постоянные затраты в определенных пределах объема производства, но при пересечении определенных точек его роста также изменяется в сторону величина. Примерами являются расходы на содержание административно-управленческого персонала и расходы на содержание эксплуатацию оборудования.

Производственные и непроизводственные затраты. По отношению к самому процессу производства расходы подразделяются на производственные и непроизводственные.

Производственные расходы связаны с непосредственным преобразованием сырья и материалов в готовую продукцию при участии производственных рабочих и при использовании производственного оборудования. Основные элементы производственных затрат:

1. Прямые затраты материалов.
2. Прямые затраты труда.
3. Производственные накладные расходы:
 - а) переменные производственные накладные расходы;
 - б) постоянные производственные накладные расходы.

Первые два элемента составляют так называемые первичные затраты.

Прямые затраты материалов — это расходы на материальные ресурсы, которые образуют основу изделия и являются необходимыми компонентами при их изготовлении (например ткань при шитье одежды). Материалы, создающие условия для производства (например смазочные), или расходы, которые неудобно определять на единицу изделия (нитки при шитье), не являются прямыми затратами, их относят к производственным накладным расходам. Это вспомогательные материалы.

Прямые затраты труда — это трудовые затраты основных производственных рабочих, непосредственно занятых производством изделия (например рабочие, работающие на поточной линии). Затраты труда обслуживающего персонала и администрации не являются прямыми затратами и относятся к накладным расходам.

3. Прямые и накладные затраты. Из этих определений ясно разделение затрат на прямые и накладные. Накладные расходы, в свою очередь, можно подразделить на производственные и непроизводственные, на постоянные и переменные.

Прямые расходы — это такие затраты, которые не составляют непосредственно субстанцию продукта и которые трудно отнести на конкретный вид продукта, но они необходимы для его производства и реализации.

Производственные накладные расходы — это все остальные затраты в производстве, кроме прямых затрат труда и материалов. Сюда входят затраты на содержание и эксплуатацию оборудования и производственных помещений, вспомогательные материалы, труд вспомогательных рабочих, административного и обслуживающего персонала, затраты на отопление, освещение, налоги на собственность и все другие затраты, связанные с функционированием производственного подразделения компании.

Прямые затраты труда и производственные накладные расходы составляют переменные расходы.

Непроизводственные расходы обычно складываются из маркетинговых затрат, затрат, связанных с реализацией, и административных расходов. Эти расходы являются накладными, так как не составляют непосредственно субстанцию продукта.

4. Издержки номинальной мощности. Издержки номинальной мощности — это запланированные накладные расходы, которые могли быть понесены при нулевом объеме деловых операций. Например, в случае заба-

стовки имеется вероятность возобновления нормальной работы и необходимо сохранить для этого определенную базу, требующую издержек номинальной мощности. Они должны включать расходы на заработную плату необходимого ядра руководящего, технического и обслуживающего персонала, которое было бы сохранено в подобной ситуации «готовности к работе». Сюда же входят налоги, амортизационные отчисления и другие постоянные затраты.

Издержки номинальной мощности подразделяются на особые и общие для различных подразделений организации. То есть они могут иметь особое отношение к какому-либо одному подразделению организации и пропадают с ликвидацией этого подразделения, или к ее общим функциям, и тогда они сохраняются вне зависимости от того, что происходит с тем или иным подразделением.

Зарплата менеджера завода необходима, пока этот завод действует. Если бы завод пришлось закрыть или продать, эта зарплата как статья расходов организации также должна исчезнуть. Оклад же генерального менеджера организации относится к общим затратам, так как эта статья расходов сохранится, пока существует сама организация.

5. Дискреционные затраты. Дискреционные затраты возникают в течение определенного периода времени (т. е. периодические затраты) в результате какого-либо конкретного стратегического решения, принятого руководством организации. Они не связаны с объемом производства или объемом сбыта. Уровень таких расходов устанавливается решением администрации. Таким же решением они могут быть увеличены, сокращены или устраниены. Типичными примерами дискреционных затрат являются расходы на исследования и разработки, стоимость рекламных средств и затраты на программы повышения квалификации персонала.

6. Специальные торговые вычеты. Специальные торговые вычеты — это затраты, которые организация несет в случае, если совершается продажа. Они могут включить в себя плановые комиссионные, расходы на перевозку по экспорту, торговые скидки по наличным расчетам. Их применение зависит от объема продаж.

Классификация затрат, взаимосвязь и детализация этих классификаций показана на рис. 18.

В совокупности представленные на рис. 18 шесть категорий затрат составляют все издержки организации, классифицированные по степени их влияния и ожидаемому поведению

7. Использование классификаций затрат для определения показателей прибыли и дохода. Определение затрат, системы их классификации широко используются в планировании и управлении бизнесом. И один из важнейших вопросов — расчет и анализ прибыли.

1. Традиционный подход измерения прибыли через «валовую прибыль» использует классификацию затрат на производственные и непроизводственные.

$$\begin{aligned} \text{Валовая} &= \text{выручка от} & \text{производственные затраты} \\ \text{прибыль} &= \text{реализации} & \text{(прямые и накладные)} \end{aligned}$$

Классификация затрат в системе «стандарт-кост»

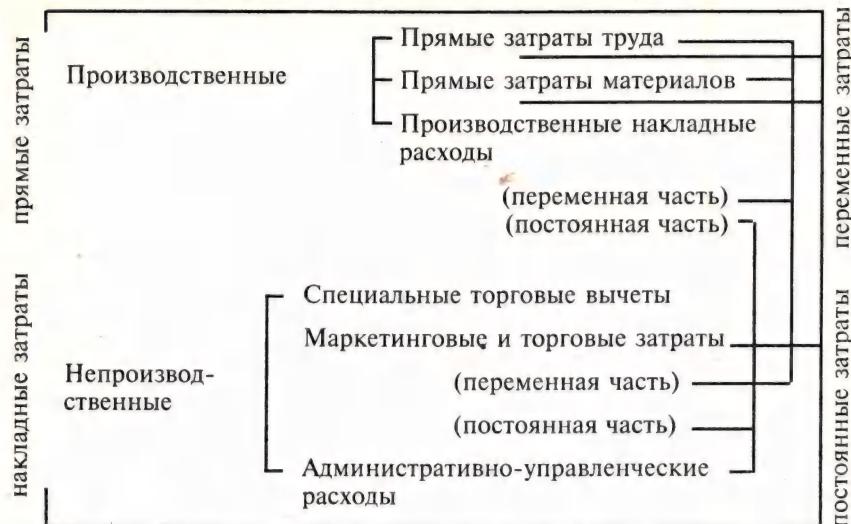


Рис. 18. Взаимосвязи между различными классификациями затрат

2. Маржинальный подход использует классификацию затрат на постоянные и переменные. Прибыль, измеренная через маржинальный доход, во многих случаях удобна для анализа и принятия решений.

Часто в анализе используют отклонения в показателях, которые имеют место в процессе производства и сумму отклонений. Только сравнивая всю сумму фактических издержек с совокупными нормативными издержками по каждой операции центра ответственности за период, можно эффективно контролировать затраты. Понятно, что нельзя сравнивать нормативные издержки на выпуск продукции с фактическими, которые несут несколько разных центров ответственности.

Подробный анализ отклонений. Использование системы калькуляции себестоимости по нормативным издержкам делает возможным подробный анализ отклонений. Например, отклонения по каждому центру ответственности должны определяться по каждому элементу и анализироваться в соответствии с ценами и количеством ресурсов. Бухгалтер помогает менеджерам, точно указывая, где возникли отклонения, а ответственные руководители могут провести необходимые исследования, чтобы найти причины отклонений по основным материалам при перерасходе определенного материала в отдельном процессе. Руководитель центра ответственности должен исследовать этот процесс и найти причины перерасхода. Результатом такого исследования должны быть соответствующие корректирующие действия, а если обнаружится, что отклонение происходит из-за постоянных изменений нормы, то ее необходимо изменить.

Информация и процесс принятия решений. Моделирование и прогнозирование. Возьмем ситуацию с модернизацией производственной линии. Цель

— экономия трудозатрат операторов. Допустим, что есть только два варианта: модернизировать и не модернизировать. На реконструкцию нужно затратить 30000 дол. Решение не влияет на проектный объем продаж (200000 единиц), норму расхода основных материалов (5 дол. на единицу) и цену реализации (10 дол.).

Стартовая позиция анализа (рис. 19) — фактическая расценка (1,95 дол. за единицу) и критерий оптимальности (минимум затрат). Проектные тру-



Рис. 19. Учетная информация и процесс принятия решений

дозатраты при варианте «не модернизировать» составляют 2 дол., при противоположном варианте — 1,8 дол. за единицу.

Моделирование и обратная связь. Допустим, руководство приняло вариант «реконструировать», и он был внедрен. Обратная связь формируется на оценке фактических данных и влияет на будущие проекты, на выбор метода прогнозирования, моделирования и на внедрение.

Анализ постнедренческой ситуации может дать непредвиденный результат: 2,5 дол. на единицу вместо проектных 1,8 дол. Возможно, нужна смена стиля работы начальников участков и цехов, переквалификация рабочих, чтобы добиться заданных 1,8 дол.

Фактические данные и прогнозы. Рис. 19 показывает, что каждое решение связано с будущим. Прошлое нам изменить не дано.

Примечания:

- (1) Фактические трудозатраты составляли 1,95 дол. на единицу продукции. В будущем ожидается их рост. Модернизация линии позволит сократить время выполнения операций.
- (2) Использование информации как базы для прогноза трудозатрат на единицу продукции 2,0 дол. и 1,80 дол. соответственно по двум вариантам. На модернизацию необходимо затратить 30000 дол. Проектный выпуск — 200000 единиц. Эти данные используются для построения моделей.
- (3) Сравнение затрат по альтернативным моделям и другие соображения.
- (4) Внедрение выбранной в блоке 3 модели.
- (5) Оценка результатов внедрения служит обратной связью, характеризующей качество модели и исполнения.

Релевантные затраты — это проектные затраты (доходы), диапазон которых ограничен альтернативными решениями. Фактические данные сами по себе не используются при обсуждении вариантов. Релевантной, например, является заработка плата за единицу продукции. Фактические затраты нужны только как база для прогнозирования затрат. В нашем случае мы можем спокойно абстрагироваться от выручки и материальных затрат, так как по этим статьям нет разницы между вариантами.

При условии реализации проекта в различные периоды времени релевантность прогнозируемых затрат и выручки может изменяться в связи с временной (реальной) ценностью денег.

В процессе принятия управленческого решения следует сконцентрировать внимание только на релевантной информации.

4.7. Анализ прямых переменных и постоянных затрат

Понятие затрат. Обычно под затратами понимают потребленные ресурсы или деньги, которые нужно заплатить за товары и услуги. Для управления менеджерам нужны не просто затраты, а информация об издержках на что-либо (продукт или его партия, услуги, оказываемые пациенту в поликлинике или клиенту в банке, машино-часы, социальный проект, миля горной дороги). Мы называем это «объектами учета затрат» и определяем как деятельность, для которой производятся их сбор и измерение.

Калькулирование может осуществляться в рамках учетной системы (упорядоченный регулярный процесс) или по требованию (например, сбор и измерение затрат, связанных с заменой оборудования). Конечно, постоянное калькулирование более дорогостоящее, чем проводимое время от времени, и решение о том, насколько детализированные данные должна представлять система на регулярной основе, принимается исходя из сопоставления затрат и доходов.

Наиболее экономически целесообразный подход к построению системы учета затрат — это выделение типичных групп решений (например, контроль за трудозатратами или использованием материалов) и выбор соответствующих им объектов учета затрат (например, продукция или подразделение).

Раньше многие системы ориентировались только на одну цель — калькулирование для оценки запасов и определения прибыли. Они оказались не в состоянии предоставить в подходящей форме данные для других целей. Современные системы более сбалансированы. Наряду с традиционными задачами они включают обеспечение надежной базы для прогнозирования экономических последствий следующих решений:

1. Выпуск какой продукции нам продолжать? Прекратить?
2. Производить комплектующие изделия или покупать?
3. Какую установить цену?
4. Покупать ли предложенное оборудование?
5. Менять ли технологию или организацию производства?
6. Продвигать ли по службе этого менеджера?
7. Закрыть ли нам этот цех?

Постоянные и переменные затраты. Переменные и постоянные затраты — это два основных типа издержек. Каждый определяется в зависимости

от того, меняются ли итоговые затраты в ответ на колебания выбранного объекта (часто говорят — колебания объема). Переменные (variable) затраты изменяются в общей сумме прямо пропорционально изменениям объема. Постоянные (fixed) — остаются без изменения. Подразделяя затраты на переменные и постоянные, нужно использовать понятие «область релевантности», в котором сохраняется особая форма запланированных взаимоотношений выручки и затрат.

Постоянные расходы постоянны только относительно данной области релевантности (обычно большой) и данного времени (обычно отдельного планировочного периода).

На рис. 20 показано поведение переменных затрат за пределами области релевантности. Верхний график демонстрирует точку зрения экономистов, нижний — интерпретацию практиков. Не забывайте, что такое представление затрат не несет вреда до тех пор, пока решения находятся в пределах области релевантности.

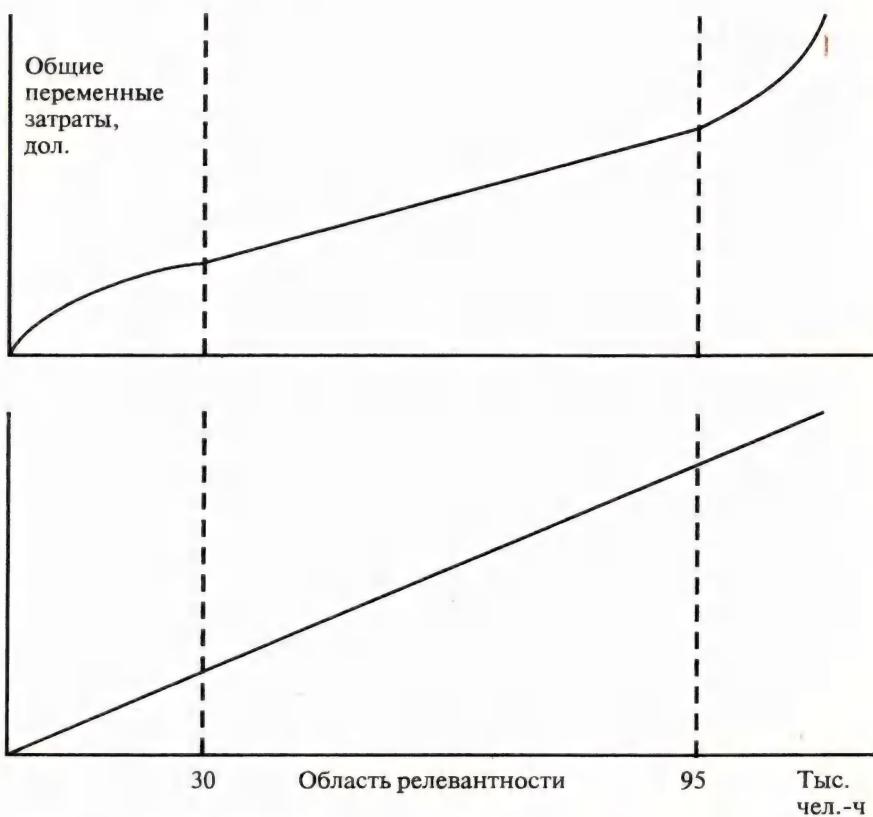


Рис. 20. Область релевантности и общие переменные расходы

Другое важное допущение, используемое на практике, — однозначность показателей объема, например, только единицы продукции, только человеко-часы, только машино-часы, только потраченные доллары или только тонно-километры. Однако в действительности на объем затрат влияет более чем один фактор. Например, расход топлива зависит от типа транспортного средства, дороги и расстояния перевозки.

По данным зарубежных исследователей, калькуляция себестоимости по переменным издержкам представляет собой несложную технику классификации издержек, которые составляют часть производимой продукции. До начала осуществления данной классификации необходимо провести четкое разграничение между постоянными и переменными издержками, т. е. на издержки, которые возникли в результате чистых деловых операций независимо от объема, и на издержки, которые возникли в связи с производством. Прямые или переменные издержки можно отнести к прямым издержкам производства. Каждый вид прямых издержек производства предоставит управленческому звену более контролируемую информацию по издержкам и поэтому окажет содействие в увеличении прибыльности отдельно взятого продукта. Существует надежда, что «калькуляция себестоимости по переменным издержкам» может усовершенствовать программу руководства по получению прибыли и улучшить общее экономическое положение. В то же время при калькуляции себестоимости с полным распределением затрат проводится разделение материального и живого труда и отношение их к себестоимости продукции. Но любой вид накладных расходов, который может быть непосредственно связан с производством продукции, как это указывалось в предыдущих главах книги, распределяется или приводится в соответствие с продукцией после ее реализации.

В рамках калькуляции себестоимости с полным распределением затрат между продуктами отнесение накладных расходов к продуктам, как правило, происходит на процентной основе. Принцип калькуляции себестоимости с полным распределением затрат отражается в ведомости издержек производства продукции, в которой имеются три элемента издержек — материальные, трудовые и накладные, в то время как ведомость прямых (переменных) издержек производства предусматривает вклад прямых (переменных) издержек, маржинального дохода или прибыли в отношении затрат на отчетный период. Посредством использования калькуляционной ведомости типа полного распределения все производственные издержки отнесены к продуктам (на ведомость издержек производства) и следуют за продуктами по предприятию для включения своей доли издержек через запасы и ведомость издержек выгодно реализованной продукции. Все производственные издержки (переменные и так называемые постоянные) позже согласовываются с доходом в рамках того периода, в котором происходит реализация продукции. До проведения каждой операции по реализации продукции затраты включены в издержки хранения запасов. Поэтому на чистый доход влияют изменения в запасах произведенной продукции, динамика объема сбыта. Но в рамках калькуляции себестоимости по прямым издержкам согласование текущих расходов с текущим дохо-

дом и любые изменения статуса запасов не затронут чистого дохода. И поэтому ясно, что, если уровень запасов время от времени не будет изменяться, итоги чистой прибыли при обеих системах будут одинаковы.

Калькуляция прямых (переменных) издержек является прежде всего системой управления в рамках планирования прибыли и контроля расходов, в то время как при калькуляции себестоимости с полным распределением затрат (принцип простого списания затрат) проводится оценка запасов для получения финансовых результатов. Калькуляция себестоимости по переменным издержкам обеспечивает большую степень освещения проблемных зон. Вложения в получение прибыли от каждого выпускаемого вида продукции в рамках метода калькуляции себестоимости по переменным издержкам также учитывает контроль над постоянными издержками, которые имеют тенденцию к тесной связи с ассортиментом продукции. Измерения в рамках ассортимента продукции бросают вызов способности управленческого звена работать с так называемыми неконтролируемыми издержками.

Выбор прямых издержек. Принцип калькуляции себестоимости по переменным издержкам, в противоположность издержкам распределения или нормативным затратам, выявляет прибыльные и затратные стороны продукции, поскольку он может указать на слабости зон прямых или переменных расходов по объему. Это особенно важно при проведении анализа продукции большого объема. Можно организовать современные процессы планирования при выявленных и классифицированных прямых производственных затратах вместе с гибкими нормативами для незамедлительного реагирования на изменение объема реализации, в связи с чем создается прямая связь с руководством для принятия решений. В рамках калькуляции себестоимости с полным распределением затрат процесс передачи информации лучше всего будет виден через счета. Основной упор на прибыль от реализации продукта сделан непосредственно на объем реализации, и отсюда автоматически следует «нажим» на эффективное использование предприятия под видом повышения производительности. Метод калькуляции себестоимости с полным распределением затрат также выявляет на основе сравнения неблагоприятные отклонения, которые не дают чистой прибыли оставаться при нормативной прибыли.

До начала внедрения системы калькуляции себестоимости по переменным издержкам необходимо разделить постоянные и переменные издержки при высокой степени точности. Теперь любой анализ издержек будет непосредственным образом связан с планами и контролем получения прибыли при определении различных видов стоимости продукта и валовой прибыли по различным продуктам. Это простое объяснение показывает, что маржинальный подход, представленный в рамках калькуляции себестоимости по переменным издержкам, будет изменяться пропорционально изменениям дохода от операций по реализации и переменным издержкам, в то время как методы калькуляции себестоимости с полным распределением затрат вряд ли создадут такую связь, исходя из соображений в отношении нереализованной продукции. Кроме того, принцип калькуляции себестоимости с полным распределением затрат зависит от про-

дукции, которая произведена на основании заранее установленного нормативного объема производства, и любое изменение, например вывод продукта из ассортимента, значительно повлияет на получение прибыли и ее объем.

Принцип калькуляции себестоимости по переменным издержкам и точка безубыточности. Одно из основных преимуществ выбора принципа калькуляции себестоимости по переменным издержкам по сравнению с принципом калькуляции себестоимости с полным распределением затрат заключается в том, что он может соответствовать издержкам (расходам) по отношению к доходу для достижения определенного отношения между объемом и прибылью. Этот шаг очень важен в рамках принципа калькуляции безубыточности, так как он также определяет фактическое количество для покрытия постоянных издержек. Для определения маржинального дохода вычтите переменные затраты на производство продукта из реализации продукции. Затем данный маржинальный доход становится коэффициентом выручки (объем выручки минус переменные расходы, деленный на сумму выручки) только посредством соотнесения прямой или переменной прибыли с ценой реализации (см. табл. 19).

Таблица 19
Пример анализа конкурентных затрат и цен

Продукт X	Сравнительный анализ безубыточности				
	Этапы				
	1	2	3	4	5
A. Постоянные расходы	10 000	10 000	10 000	8 000	8 000
B. Цена реализации каждого продукта	1 00	1 00	95	1 00	95
C. Переменные или прямые издержки	80	75	75	80	80
D. Переменный предел или валовая прибыль (выручка)	20	25	20	20	15
E. Коэффициент прибыль-объем	20%	25%	21%	20%	16%
F. Реализация безубыточности	50 000	40 000	47 500	40 000	50 000
G. Безубыточность удельного сбыта	50 000	40 000	50 000	40 000	53 350

Указатель: Переменный предел (маржа) = продажная цена минус переменные издержки.

Коэффициент объема прибыли =
$$\frac{\text{колебание цены (предел колебания цен)}}{\text{цена реализации}}$$
.

Безубыточность при реализации =
$$\frac{\text{постоянные расходы}}{\text{коэффициент объема}}$$
.

Безубыточность при удельной реализации =
$$\frac{\text{постоянные расходы}}{\text{колебание цены}}$$
.

Данный пример (табл. 19), хотя и является гипотетическим, указывает на необходимость анализа безубыточности производства продукции для отражения проблемы — одной из характерных особенностей калькуляции

себестоимости по переменным издержкам. Обращение к данному принципу (составление схемы безубыточности) помогает руководству в проведении предварительной проверки решений, принимаемых опытным путем, а также при изучении влияния измененных производственных издержек и цен реализации.

Составление схемы безубыточности также:

1. Выявляет неприбыльные ассортименты продукции.
2. Выявляет экономические условия в компании.
3. Выявляет сильных братьев и слабых сестер в ассортименте.
4. Призывает высшее руководящее звено провести проверку постоянных издержек.
5. Проводит сравнение конкурентных ценовых ситуаций.
6. Анализирует введение нового добавочного оборудования.
7. Рассматривает потребность в специализированном персонале и его расширении.

Установление цен. Прибыль зависит от получения удовлетворительной привлекательности прибыльной реализации, соответствующего установления цен, определенного ассортимента продукции и объема реализации. Принцип калькуляции себестоимости по переменным издержкам, как и принцип калькуляции себестоимости с полным распределением, оказывают определенное влияние на предлагаемые цены реализации. В связи со своей концепцией маржинального дохода принцип калькуляции себестоимости по переменным издержкам имеет непосредственное отношение к приемлемой цене реализации в тех случаях, когда обязательны дополнительные указания при установлении минимальной цены и определение цены с учетом объема. Методы вычисления относительной прибыльности производства на различных ценовых уровнях могут быть довольно легко введены в схему совместно с принципом калькуляции себестоимости по переменным издержкам. Прямые издержки производства, полученные из калькуляции себестоимости по переменным издержкам или из калькуляции себестоимости с полным распределением затрат, всегда были важной отметкой уровня или ориентиром при определении цен реализации. До момента использования данных по прямым (переменным) издержкам реализаторами, которые привыкли работать с полными затратами, бухгалтер по учету издержек производства или контролер должны проводить тщательно подготовленные встречи, на которых показывать трудности, которые могут возникнуть в том случае, если цена не покрывает себестоимость.

Калькуляция себестоимости по переменным издержкам обеспечивает более полезную для принятия решений информацию. Деление расходов на постоянные и переменные позволяет получить информацию о расходах, необходимую для принятия решений. Релевантная информация об издержках будущего периода требуется для принятия многих решений, например, следует приобретать компонент или лучше его изготовить самим, а также при определении ассортимента продукции. Кроме того, оценка затрат при различной производительности требует деления расходов на постоянные и переменные. Предполагается, что лишь система калькуляции

себестоимости по переменным издержкам делает возможным подобный анализ затрат. Следовательно, можно предположить, что прогнозирование будущих расходов и доходов при различной производительности, а также использование данных об издержках будущих периодов для принятия решений становится возможными только в системе калькуляции себестоимости по переменным издержкам. Тем не менее нет причин, делающих невозможным применение системы калькуляции себестоимости с полным распределением затрат для формирования внешней отчетности и анализа затрат по постоянным и переменным составляющим при принятии решений. Преимущество калькуляции себестоимости по переменным издержкам заключается в том, что она предполагает анализ переменных и постоянных компонентов затрат (что не является характеристикой системы калькуляции себестоимости с полным распределением затрат).

Калькуляция себестоимости по переменным издержкам избавляет прибыль от влияния изменений запасов. В системе калькуляции себестоимости по переменным издержкам прибыль зависит от объема продаж, а при полном распределении затрат — от объемов реализации и производства. При полном распределении затрат прибыль может уменьшиться при увеличении объема реализации. Когда величина запасов существенно колеблется, а прибыль исчисляется на основе полного распределения затрат, ее величина может быть искажена, так как изменения запасов существенно повлияют на размер постоянных накладных расходов, отнесенных на отчетный период.

Менее вероятными становятся колебания запасов при исчислении прибыли за год, но при определении месячных и квартальных величин значительные колебания запасов могут быть вызваны сезонными колебаниями объема реализации.

Информация внутренних отчетов о прибыли может служить для оценки работы управляющего. При полном распределении затрат управляющие могут умышленно изменять уровень запасов для изменения прибыли: например, управляющий может умышленно уменьшить величину постоянных накладных расходов путем ненужного увеличения запасов продукции в течение нескольких последовательных периодов.

Калькуляция себестоимости по переменным издержкам позволяет избежать капитализации постоянных накладных расходов в неликвидных запасах. В период, когда спрос на продукцию уменьшается, компания может накопить излишние запасы. При использовании системы полного распределения затрат только часть постоянных накладных расходов, которые компания понесла в течение периода, будет отнесена на издержки производства, так как остальные накладные расходы будут включены в оценку неликвидных запасов. Если от излишних запасов товара нельзя избавиться, расчет прибыли текущего периода будет неточным, поскольку постоянные накладные расходы просто перенесены на последующие учетные периоды. Однако может потребоваться время, чтобы руководство пришло к заключению, что запасы не могут быть проданы без существенного снижения цены реализации. Следовательно, запасы подвергнутся переоценке, и необходимо списать часть их стоимости в последующий учетный

период. Общий эффект заключается в том, что величина прибыли текущего периода будет завышена.

При калькуляции себестоимости с полным распределением затрат не уделяют должного внимания постоянным расходам. Некоторые исследователи считают, что решения, принятые на основании данных калькуляции себестоимости по переменным издержкам, могут касаться только дохода от реализации и переменных затрат, и игнорируют тот факт, что за продолжительные периоды большое значение должно придаваться постоянным расходам. Калькуляция себестоимости с полным распределением затрат не всегда позволяет обеспечить возмещение постоянных расходов, если фактический объем реализации ниже оценки, использованной при расчете ставки распределения постоянных накладных расходов.

Довод, что система калькуляции себестоимости по переменным издержкам заставит управляющих игнорировать постоянные расходы, основан на допущении, что такие управляющие не слишком сообразительны. Если постоянные расходы не принимаются в расчет, то это вызвано недостатками руководства, а не системы учета.

Калькуляция себестоимости с полным распределением затрат позволяет избежать отражения в отчетности фиктивных убытков. При производстве, ориентированном на сезонные продажи, когда товары выпускают и накапливают до сезона, чтобы удовлетворить спрос, полная сумма понесенных постоянных расходов в системе калькуляции себестоимости по переменным издержкам будет вычитаться из объема реализации. Однако в период наращивания производства с целью продажи продукции в последующий сезон доход от реализации равен нулю, а постоянные затраты учитываются как расходы. В результате до начала сезона регистрируются большие убытки, а высокая прибыль — в период продажи товаров.

При полном распределении затрат, напротив, постоянные накладные расходы включают в оценку запаса и относят на конец периода и учитывают как расходы только в период продажи. Следовательно, маловероятно, что убытки будут показаны в период накопления запасов. В данных обстоятельствах система полного распределения затрат обеспечивает более логичный процесс калькуляции прибыли.

4.8. Анализ эффективности производства на основе центров ответственности предприятия и конкурентоспособности его продукции

Рыночные отношения формируются в условиях агрессивной конкуренции. Конкурентная борьба ведется постоянно, в явной и скрытой форме, что подтверждается обширным зарубежным опытом и более скромным опытом российского рынка. Борьба с конкурентами требует постоянного внимания, тщательного анализа и контроля со стороны собственников фирмы, в большей степени со стороны руководства фирмы своего производства, своих работников, своей продукции. Это внимание всегда будет концентрироваться на информации для различных показателей производства.

Конкурентоспособность продукции, услуг фирмы, предприятия определяется целым рядом показателей, которые исчисляются на основе ин-

формации, полученной в результате экономического, бухгалтерского учета в пределах фирмы, предприятия обо всех выполненных затратах предприятия, доходах. Зарубежный опыт показывает существование различных видов учета: финансового, управленческого и бюджетного (планового).

Определение, формулировка финансового учета может сводиться к требованиям формировать данные для текущего, фактического и стратегического финансового управления, определения платежеспособности фирмы, установления зон финансового риска и реализации экономических, финансовых и юридических программ по выходу из опасного финансово-положения предприятия, фирмы.

Проблемы, связанные в основном с внутренним управлением, решаются на основе управленческого учета, обеспечивающего информацией и оперативное, тактическое, стратегическое, экономическое, технологическое, инновационное, и структурное управление фирмой, бизнесом.

Л. Шардонне выделяет 7 задач управленческого учета, которые могут облегчить решение проблем конкурентоспособности:

- 1) рациональное калькулирование себестоимости продукции;
- 2) анализ работы предприятия с подразделением на центры деятельности, ответственности (прибыли, рентабельности, себестоимости, капитальных вложений и др.);
- 3) разработка планов (прогнозов) на короткий и длительный периоды в зависимости от уровня организации производства;
- 4) выбор оптимальной базы и методологии для планового калькулирования;
- 5) приближение прогнозов к фактическим результатам в целях выработки необходимой политики управления;
- 6) учет движения материальных ресурсов и готовой продукции;
- 7) соизмерение общего финансового результата с данными управленческого учета для арифметического контроля.

Управленческий учет помогает решать важные проблемы конкурентоспособности, которые в настоящее время сформулированы. Мотивация учета через центры ответственности достаточно конкретна, происходит четкое распределение ответственности, интересов, стимулируется работа на прибыльность. Мотивация учета и контроля хозяйственно-финансового состояния фирмы имеет место при расчете различных общих показателей в случае деятельности фирмы без системы центров ответственности. Так, например, на первых этапах деятельности фирма финансируется главным образом за счет средств, полученных от реализации акций, т. е. за счет акционерного капитала. В дальнейшей деятельности возрастает доля капитализированной прибыли прибавочного капитала. Быстрый рост доли капитализированной прибыли в общем капитале свидетельствует о высокоеффективном функционировании бизнеса, фирмы, об увеличении степени финансовой независимости фирмы. Отношение собственного капитала к итогу баланса отражает финансовую независимость фирмы от внешних источников финансирования, а его увеличение определяет мотивацию фирмы к росту доли собственного капитала (считается, что общая сумма задолженности не должна превышать сумму собственного капитала).

Возникают ситуации, когда мотивы деятельности фирмы направлены на использование некоторых видов краткосрочных задолженностей, т. к. они представляют собой своего рода бесплатный кредит (например, задолженность по налогам, по заработной плате и др.). Для уточнения ее эффективности требуется анализ ее структуры, а общую характеристику интересов фирмы дает отношение всей суммы задолженности к собственному капиталу (имеется сходство с предыдущим показателем).

Мотивацию собственников фирмы к инвестированию определяет отношение собственного капитала к реальному основному капиталу, то есть в какой степени инвестирование капитала в основные фонды осуществляется за счет внутренних источников финансирования. Значение этого отношения меньше единицы означает, что часть реального основного капитала финансируется за счет заемных средств, что влечет увеличение дополнительных расходов в виде уплаты процентов, которые могут быть выше средней нормы прибыли на вложенный капитал по фирме, следовательно, она будет работать в убыток.

Интересы фирмы к долгосрочным кредитам возникают в случае достаточного превышения нормы ее прибыли над величиной процентов за кредит или в случае долгосрочной задолженности в форме облигационного займа, выплачиваемых процентов. Мотивация к получению большой массы прибыли при долгосрочных задолженностях нуждается в контроле за мерой превышения собственных средств величины долгосрочной задолженности, которая не должна превышать величину собственного оборотного капитала фирмы (разница между оборотными активами и краткосрочной задолженностью). Если наоборот, то это означает, что фирма использует часть долгосрочных кредитов на финансирование текущих операций. Такое положение недопустимо, т. к. в этом случае имеют место дополнительные расходы, вызванные более высокими ставками за долгосрочные кредиты по сравнению со ставками краткосрочных кредитов.

В связи с дальнейшим обострением конкуренции почти на всех западноевропейских рынках, где основной целью предприятия стало не увеличение объема продаж, а получение необходимой прибыли, была введена система «Profit-Centers» — «центров прибыли».

Суть этой системы состоит в следующем. Предприятие фактически распадается на определенное число субпредприятий, которые самостоятельно изготавливают продукцию, покупают необходимые для ее производства сырье и материалы, независимо от других отделов продают эту продукцию.

Рассмотрим эту систему на достаточно ярком примере — деятельности австрийского предприятия «Трайбахср Хемише Верке», одного из ведущих производителей ферросплавов и абразивов на Западе (рис. 21).

Преимущество данной системы состоит в том, что сотрудники каждого «центра прибыли» тщательно следят за реализацией запланированной прибыли.

Следует сказать, что система «центров прибыли» зарекомендовала себя в качестве исключительно гибкой организационной структуры. Она может добиваться очень хороших результатов, прежде всего в том, чтобы быстро



**Рис. 21. Блок-схема центров ответственности
на примере компании «Трайбахер хемише верке АГ»**

реагировать не меняющуюся ситуацию на рынке и условия реализации прибыли. Но необходимо всегда помнить, что она может хорошо функционировать лишь тогда, когда обеспечена постоянным потоком информации от всех «центров прибыли» к руководству и обратно. В этот поток информации вовлекаются и все общие отделы — финансовый, транспортный и т. п.

Этот поток информации в рамках фирмы, предприятия используется в учете. Формирование учета в пределах фирмы ведется для влияния на ее работников, для действенного и эффективного выполнения организационной стратегии при выполнении управленческого учета внутри фирмы, предприятия.

Учетная система предприятия, фирмы, бизнеса позволяет получить достаточную информацию для контроля в рамках системы центров предприятия. Пример системы центров ответственности компании «Трайбахер Хемише Верке АГ» приведен ниже.

Зарубежный опыт подтверждает актуальность центров, сформированных в учетных системах управленческого контроля: центры доходов, центры затрат, центры прибыли и центры инвестиций.

Центры доходов: если менеджер центра ответственности отвечает за выпуск продукции в денежном выражении (доход), но не отвечает за расходы на продаваемые товары и услуги, этот центр называется центром доходов.

Центры затрат: если система управления учитывает, измеряет расходы (затраты), возникающие в центре ответственности, но не учитывает его продукцию в виде дохода, такой центр ответственности называется центром затрат. У каждого центра ответственности есть выход продукции, т. е. он совершает работу. Однако во многих случаях система учета этой продукции в виде дохода либо невозможна, либо не нужна. К примеру, будет очень сложно измерить, учесть денежное содержание продукции бухгалтерского или юридического подразделения.

Центры стандартной ответственности: особый вид центра затрат, в котором для многих его учетных элементов себестоимости установлена стандартная себестоимость, носит название центра стандартной себестоимости. Фактический учетный результат измеряется разницей между фактической себестоимостью и этими стандартами. Так как учетные системы стандартной себестоимости используются в деятельности с высоким уровнем повторения задач, то она является основой центров стандартной себестоимости. В качестве примеров можно привести сборочные производства, рестораны быстрого обслуживания, лаборатории исследования крови, а также предприятия автосервиса. И наоборот, большинство подразделений по производственному обеспечению учета и административным структурам не являются центрами стандартной себестоимости.

Центры прибыли: доход есть денежное выражение выпущенной, учетной продукции: расходы (или себестоимость) — денежное выражение использования ресурсов; прибыль — это разница между доходом и расходами. Если деятельность центра ответственности изменяется в виде разницы между получаемым им доходом и возникающими учетными затратами, то этот центр ответственности является центром прибыли.

Центр инвестиций: центр ответственности, в котором менеджер является ответственным за использование активов наряду с прибылью. В центре инвестиций от управляющего ожидается получение удовлетворительной отдачи от вложенных основных средств в центре ответственности.

Практический зарубежный опыт подтверждает вывод о том, что норма прибыли на чистые активы или инвестированный капитал (прибыль, деленная на активы за вычетом текущих обязательств) широко используется потому, что коэффициенты нормы прибыли на инвестиции (НПИ) совпадают с показателями для компании в целом, исчисляемыми сторонними специалистами по инвестициям. Другие компании определяют для центра инвестиций остаточный доход, рассчитываемый как разница между прибылью (до уплаты процентов) и платой за капитал. Плата за капитал исчисляется путем применения коэффициента (аналогично коэффициенту отдачи, используемому в дисконтированном движении наличности) к инвестициям в основные или чистые средства этого центра ответственности.

Вся схема центров ответственности предприятия любого масштаба представляет собой взаимосвязанную систему (с прямой или обратной связью) экономических потенциалов, которые в совокупности представляют собой некоторый суммарный экономический потенциал своего предприятия, фирмы, влияющий на потенциал конкуренции. Так сказано о совокупности, которая не может быть определена простым суммированием результативности экономических потенциалов центров ответственности, а их суммирование произойдет с учетом возможных их параллельных действий, скрещивающихся, согласованных и т. д., когда суммарный эффект нескольких потенциалов может быть меньше суммы их абсолютных значений, что в итоге влияет на общую конкурентоспособность бизнеса.

Руководство компании состоит из двух членов правления — технического и коммерческого директоров. Коммерческий директор одновременно является и первым среди равных, т. е. председателем совета директоров или спикером руководства (по старым понятиям — генеральным директором).

Для консультирования руководства по вопросам общего для предприятия интереса существует два штаба: один — по проблемам планирования, другой — по общим проблемам маркетинга, а также по проблемам, связанным с заграничными филиалами данного концерна и иностранными представителями.

Все основные функции на этом предприятии выполняют «центры прибыли». К примеру, «центр прибыли по ферросплавам» имеет своих технического и коммерческого руководителей. Технический руководитель занимается производством и всеми вопросами, связанными с ферросплавами. Коммерческое руководство этого «центра прибыли», опираясь на поддержку технического руководства, покупает сырье и занимается сбытом.

Наряду с «центрами прибыли» на предприятии существуют еще ряд отделов, занимающихся общими вопросами. К их числу относятся финансы и бухгалтерия, отдел закупок, который, однако, закупает только товары и сырье, просто необходимые для деятельности предприятия в целом: топли-

во, канцелярские принадлежности и т. п. Есть также транспортный отдел, отдел исследований и разработок, юридический отдел и отдел кадров.

Отдельно взятые «центры прибыли» в данной системе работают достаточно самостоятельно, могут быстро реагировать на все изменения рынка. К советам высшего руководства они обращаются только в особых случаях.

В управленческой бухгалтерии предприятия финансовый результат определяется по изделиям и на этой основе затем по внутренним и внешним сегментам деятельности. Управленческая бухгалтерия используется для определения финансового результата по изделиям, центрам ответственности, новым технологическим решениям, зонам реализации внутри страны и за ее пределами, каналам реализации, категориям покупателей, группам населения и другим позициям, по которым принимаются тактические и стратегические решения. Управленческая бухгалтерия является факультативной и не лимитируется государством. Она используется средними и крупными фирмами. Сегментом деятельности является любая позиция, по которой определяется финансовый результат сопоставления затрат с выпуском. Они подразделяются на внутренние (изделия, центры ответственности) и внешние (новые потребности в продукте, зоны и каналы реализации, представительства и др.).

Управленческий контроль сосредотачивает свое внимание на элементах организации, называемых центрами ответственности. Выделены четыре типа центров ответственности и приведены ситуации, в которых каждый из них должен быть задействован. Указанные четыре типа — это центры доходов, центры расходов, центры прибыли и центры инвестиций. Последние два могут потребовать использования трансферных цен. У каждой организации есть свои цели, для достижения которых она вырабатывает свою стратегию в результате деятельности, называемой стратегическим планированием. Стратегическое планирование не является систематической деятельностью, так как стратегия не изменяется, пока не появятся новые возможности или трудности в достижении целей, а они не появляются на регулярной основе.

По существу, процесс управленческого контроля использует указанные цели, стратегию и обеспечивает выполнение организацией этой стратегии. Формально же управленческий контроль определяется как процесс, с помощью которого менеджеры оказывают влияние на работников организации для действенного и эффективного выполнения организационной стратегии.

Центры ответственности. Все подразделения являются структурными подразделениями. Таким образом, группа А отделения I является структурным подразделением. Само же отделение А, включая все его отделы и группы, тоже является структурным подразделением. Каждое подразделение возглавляет менеджер, который отвечает за его деятельность; поэтому каждое подразделение можно назвать центром ответственности.

Правила, направления деятельности и процедуры. Любая организация имеет набор правил, направлений и процедур, которые оказывают влияние на поведение ее работников. Одни из них существуют физически (охраняющие устройства, компьютерные пароли и др.); другие написаны в руко-

водствах, пособиях и инструкциях; третий основываются на устных указаниях начальников. Некоторые даже могут включать в себя невербальную связь, например, определенный способ поведения на рабочем месте: если босс надел особый костюм, его работники поступают так же. Существуют писанные и неписанные правила поощрения за хорошую работу либо взыскания за неверные или запрещенные действия.

Культура. У каждой организации есть своя культура со своими нормами поведения, идущими от традиций или внешнего влияния (например, правила поведения в обществе и профсоюзные законы), а также зависящими от отношений высшего руководства и совета директоров. Культурные факторы трудно определить, так как они всегда неписанные. Тем не менее они очень важны. К примеру, они могут быть причиной того, почему одна компания осуществляет фактическое управление лучше другой, хотя обе имеют формально отложенную систему управленческого контроля.

Внешняя среда. Внешняя среда организации включает в себя все, что ее окружает: заказчиков, поставщиков, конкурентов, общество, власти и другие внешние стороны. Организация постоянно вовлекается в двухсторонние связи с ее внешней средой.

Характер внешней среды, в которой функционирует организация, воздействует на характер ее системы управленческого контроля.

Хотя ресурсы, используемые для производства, в большинстве своем имеют натурально-вещественную форму — вес материалов и часы труда, — для целей управленческого контроля они должны быть представлены в денежном выражении для объединения физически несходных элементов ресурсов. Денежное измерение ресурсов, используемых в центре ответственности, является их стоимостью. В дополнение к стоимостной информации используется небухгалтерская информация по таким вопросам, как физическое количество используемых материалов, их качество, а также профессиональный уровень рабочей силы.

Если выходная продукция центра ответственности продается внешним покупателям, бухгалтерский учет измеряет ее в виде дохода. Если же товары или услуги переводятся в другие центры ответственности этой же организации, то измеряться они могут либо в денежной форме, как, например, стоимость переведенных товаров или услуг, либо в неденежной форме — количество штук продукции.

Учет по центрам ответственности. Менеджеры центров ответственности нуждаются в информации о деятельности подотчетного им подразделения. В дополнение к исторической информации о входах (затратах) и выходах управляющим нужна информация о запланированных на будущее входах и выходах. Управленческая бухгалтерская система, которая обрабатывает планируемую и фактическую бухгалтерскую информацию о входах и выходах центра ответственности, называется учетом по центрам ответственности. В отличие от системы дифференцированных затрат и доходов, которая составляется для конкретной задачи, учет по центрам ответственности предполагает существование постоянного потока информации. Этот поток соответствует постоянному потоку входов и выходов из центров ответственности организации.

Отличие от учета полных затрат. Существенной характеристикой учета по центрам ответственности является то, что он концентрируется на центрах ответственности. Учет же полных затрат концентрируется на товарах и услугах (формально называемых продуктами или программами), а не на центрах ответственности. Эта разница в предмете рассмотрения и есть отличие учета по центрам ответственности от учета полных затрат.

Матрица затрат предлагает способ различия затрат по центрам ответственности и полных программируемых затрат. Ряд матрицы — это центры ответственности, а колонки ее представляют собой производственные программы (что в бизнесе, направленном на получение прибыли, является не чем иным, как производством отдельных видов продукции).

Каждый центр ответственности в организации обычно выполняет работы по разным программам. Например, автомобили марок «форд-таурус» и «меркури-сэйбл» (производственные программы) собираются на одинаковых заводах (центрах ответственности). Например, каждое из двух производственных подразделений — производство и сборка — работает с обоими продуктами Х и У. Другие же два центра ответственности — производственного обеспечения и сбыта и администрации — обслуживаются обе производственные программы. В конечном итоге в каждой ячейке матрицы можно обнаружить данные о конкретных входах для выполнения конкретных программ в конкретном центре ответственности. Эти входы называют элементами затрат (или линейными элементами).

В сумме матрица показывает три разномерности затратной информации, каждая из которых отвечает на разные вопросы:

1) где возникла эта статья издержек (разномерность центра ответственности)?

2) для какой цели она возникла (разномерность программы)?

3) какой вид ресурса использовался (разномерность элемента затрат)?

Если информация суммируется по столбцам, в итоге выходит информация по программным (здесь товарным) затратам, что необходимо для определения цены и оценки рентабельности программ.

Три элемента соотношения (выручка, расходы, инвестиции) ведут к определению типов центров ответственности, играющих важную роль в системах управленческого контроля: центры доходов, центры затрат, центры прибыли и центры инвестиций.

Учет по центрам ответственности осуществляется по принципу признания зон индивидуальной ответственности, как это зафиксировано в организационной структуре фирмы. Эти зоны называются также центрами ответственности. Центр ответственности может быть определен как сегмент фирмы (организации), где управляющий несет ответственность за работу сегмента.

Цель учета по центрам ответственности состоит в накоплении данных о затратах и доходах по каждому центру ответственности таким образом, чтобы отклонения от сметы могли быть отнесены на ответственное лицо (см. рис. 22). Учетные данные по центрам ответственности отражаются в отчетах об исполнении сметы, составляемых через короткие промежутки времени, из этих отчетов руководители центров ответственности получа-

Отчет об исполнении сметы директору-распорядителю, тыс. у. е.

	Смета	Текущий месяц	Предыдущий период	Отклонения Б(Н)
Предприятие А	453900	6386640	(80000)	(98000)
Предприятие В	x	x	x	x
Предприятие С	x	x	x	x
Административные расходы	x	x	x	x
Расходы на реализацию	x	x	x	x
Издержки обращения	x	x	x	x
	2500000	30000000	(400000)	(600000)

Отчет об исполнении сметы
для руководителя производства А

Директор-распорядитель	Предприятие А	Цех машинн. обработки 1	165600	717600	(32760)	(89180)
	Предприятие В	Цех машинн. обработки 2	x	x	x	x
	Предприятие С	Сборочный цех	x	x	x	x
	Административные расходы	Отделочный цех	x	x	x	x
	Расходы на реализацию		453900	6386640	(80000)	(98000)
	Издержки обращения					

Отчет об исполнении сметы начальнику цеха машинной обработки 1

Руководитель производства	Основные материалы	x	x	x	x
	Труд основн. производ. рабочих	x	x	x	x
	Труд вспомогательных рабочих	x	x	x	x
	Вспомогательные материалы	x	x	x	x
	Энергия	x	x	x	x
	Техническое обслуживание	x	x	x	x
	Время простоя	x	x	x	x
	Прочие издержки	x	x	x	x

Б — благоприятные отклонения (когда фактические издержки меньше запланированных);
Н — неблагоприятные отклонения (когда фактические издержки больше запланированных). Заметим, что на самом низком уровне представления отчетности отчет начальнику цеха об исполнении сметы содержит детализированную информацию об издержках производства. На более высоких уровнях управления отчет менее детализирован. Например, информация директора-распорядителя о контроле деятельности содержит данные анализа значительных отклонений от сметы для каждого предприятия и центра ответственности (функциональной зоны) и объяснения соответствующих руководителей.

Рис. 22. Ежемесячные отчеты бухгалтерии об исполнении сметы

конкретных программ в конкретном центре ответственности. Эти входы называют элементами затрат (или линейными элементами).

В сумме матрица показывает три разномерности затратной информации, каждая из которых отвечает на разные вопросы:

1) где возникла эта статья издержек (разномерность центра ответственности)?

2) для какой цели она возникла (разномерность программы)?

3) какой вид ресурса использовался (разномерность элемента затрат)?

Если информация суммируется по столбцам, в итоге выходит информация по программным (здесь товарным) затратам, что необходимо для определения цены и оценки рентабельности программ.

Три элемента соотношения (выручка, расходы, инвестиции) ведут к определению типов центров ответственности, играющих важную роль в системах управленческого контроля: центры доходов, центры затрат, центры прибыли и центры инвестиций.

Учет по центрам ответственности осуществляется по принципу признания зон индивидуальной ответственности, как это зафиксировано в организационной структуре фирмы. Эти зоны называются также центрами ответственности. Центр ответственности может быть определен как сегмент фирмы (организации), где управляющий несет ответственность за работу сегмента.

Цель учета по центрам ответственности состоит в накоплении данных о затратах и доходах по каждому центру ответственности таким образом, чтобы отклонения от сметы могли быть отнесены на ответственное лицо (см. рис. 22). Учетные данные по центрам ответственности отражаются в **отчетах об исполнении сметы**, составляемых через короткие промежутки времени, из этих отчетов руководители центров ответственности получают информацию об отклонениях от сметы по различным статьям расходов. Пример отчета об исполнении сметы, представленного цеховому руководству, помещен в нижней части рис. 22. Учет по центрам ответственности основан на том принципе, что лучше начислять по центру только те затраты, на которые оказывает значительное влияние руководитель этого центра ответственности. Часто ответственность за определенную статью расходов может быть разделена. Например, ответственность за количество используемого сырья несет начальник производственного цеха, но служащий отдела закупок будет отвечать за цену этого сырья. Потери являются иллюстрацией того, как трудно иногда точно определить ответственное лицо. Чрезмерные потери могут возникать из-за небрежной транспортировки и разгрузки материалов производственным цехом или из-за закупки материалов низкого качества служащим отдела закупок.

Общая конкурентоспособность предприятия, фирмы характеризуется различными показателями. Показатели конкурентоспособности оценивают возможности фирмы (например, занимающейся торговлей) предложить товар, отвечающий определенным требованиям покупателя, т. е. определенного количества, нужного качества, в требуемый период времени, при более выгодных условиях поставки, чем аналогичные фирмы-

2. Отношение прибыли к объему продаж в случае увеличения может означать повышение конкурентоспособности продукции.

3. Отношение объема продаж к стоимости материально-производственных запасов, т. е. уменьшение этого показателя свидетельствует о замедлении оборачиваемости запасов, а это означает или снижение спроса на выпускаемую продукцию, или увеличение запасов сырья.

4. Доля стоимости нереализованной продукции в материально-производственных запасах, т. е. ее увеличение происходит вследствие затоваренности готовой продукции по причине снижения рыночного спроса на нее.

5. Отношение объема продаж к суммарной стоимости нереализованной продукции, снижение которого показывает уменьшение рыночного спроса или перепроизводство этого вида товара.

6. Отношение объема реализации к сумме дебиторской задолженности характеризует коммерческий кредит предоставленный фирмой покупателям, потребителям (при увеличении спроса объем кредита сокращается, а при снижении этого показателя отражает сокращение продаж в кредит).

7. Темп роста объема кредита, снижение которого свидетельствует о необходимости для фирмы делать более льготные условия кредитования и реализации своей продукции.

8. Загрузка производственных мощностей, т. е. отношение производимого, выпускаемого объема продукции к паспортной характеристике производственной мощности технологического оборудования. Снижение этого показателя говорит о возникновении у фирмы проблем в области сбыта, реализации готовой продукции.

9. Наличие у фирмы портфеля заказов на ее продукцию, услуги, выполняемые работы (портфель договоров, контрактов). Его наличие показывает высокий уровень спроса на выпускаемую продукцию или оказываемые фирмой услуги.

10. Объем и направления капиталовложений, вкладываемых в наиболее перспективные, выгодные направления производства товаров и сферы оказания услуг. Если фирма прекращает вложение средств (при наличии свободного капитала) в производство данного товара, то фирма не перспективна в этом направлении, в будущем расчетная норма прибыли недостаточно высока, что может свидетельствовать о снижении конкурентоспособности данной продукции, оказываемых услуг или выполняемых работ.

Деятельность фирмы, предприятия по повышению конкурентоспособности своей продукции или оказываемых услуг может быть сопряжена с вкладыванием значительных дополнительных средств в эту сферу деятельности. В этом случае собственника фирмы и ее руководство должны интересовать результаты этих действий, ожидаемая расчетная эффективность соревновательности, конкурентоспособности.

Количественная оценка экономической эффективности конкуренции, соревнования при различных уровнях производства, позволит сконцентрировать внимание на более важных моментах. Трудности разработки методики определения экономической эффективности сводятся в основном к выявлению как прямых трудовых отношений конкуренции, соревнования, так и косвенно трудовых с их стоимостными характеристиками. В

отечественной экономической литературе отмечалась дискуссия по разработке методики определения эффективности соревновательности, конкуренции, но ее обобщающий утвержденный вариант пока отсутствует. В современной — редкой — отечественной практике определения экономической эффективности соревнования, конкуренции используют различные наборы экономических показателей с учетом специфики производства. Большое (до нескольких десятков) количество показателей не позволяет с необходимой точностью рассчитать экономическую эффективность конкуренции, соревнования. Исследователи вынуждены продолжать поиск единого показателя, отражающего трудовое участие коллектива в решении проблем конкурентоспособности фирмы. В этом поиске, на наш взгляд, целесообразно применять показатель эффективности живого труда. Наиболее достоверным признаком системы расчета экономической эффективности конкуренции, соревнования может быть показатель чистой продукции, в котором наиболее полно отражены возникающие в ходе конкуренции, соревнования экономические процессы, связанные с результатами живого труда.

Чистая продукция представляет собой вновь созданную стоимость и определяется производственными или расчетными методами. Возможна оценка показателей чистой продукции для расчетов динамики роста и показателей эффективности производства, производительности труда, планирования фонда заработной платы и контроля за его использованием. В связи с тем, что в фирмах, организациях формирование производственной программы происходит в натуральных показателях, предполагается определение объемов работ по видам (как характеристики производственной программы) для заключения контрактных договоров с заказчиком, поставщиками и смежниками.

В расчетах экономической эффективности конкуренции и соревнования показатель темпа прироста фактической чистой продукции в расчете на одного работающего должен уточняться соотношением, отражающим эффективность труда, которая определяется приращением чистой продукции относительно затрат на ее производство. Таким образом, возможно формирование степени экономического воздействия конкуренции, соревнования на производстве, обеспечивающего посредством действий работников и трудовых коллективов его непрерывное развитие и повышение эффективности. Экономическую эффективность конкуренции, соревнования возможно определить лишь на основании показателей динамики производства, для чего целесообразно учитывать объем чистой продукции после вычета платы за фонды и процентов за кредит, рентных и других обязательных платежей.

Опираясь на возможность получения информации для расчета экономической эффективности в условиях конкуренции, в основе расчета используют показатель чистой продукции, который представляет собой вновь созданную стоимость и определяется производственным или расчетным методом. Предлагаемая методика расчета экономической эффективности соревновательности, конкуренции разработана с привлечением формулы, предложенной профессором Н. Е. Губановым:

$$\mathcal{E} = \frac{(\Delta \Pi_q - \Delta \Pi_{qT})T}{\Delta Z},$$

где: \mathcal{E} — экономическая эффективность соревнования;
 $\Delta \Pi_q$ — прирост чистой продукции в расчете на одного работающего на строительно-монтажных работах;
 $\Delta \Pi_{qT}$ — прирост чистой продукции, полученной на предприятии в результате использования новой техники, не являющейся инициативным решением самого коллектива;
 ΔZ — прирост затрат на развитие производства и стимулирование труда из фондов предприятия с целью получения чистой продукции;
 T — темп прироста чистой продукции на одного работающего.

Данную формулу нельзя рассматривать изолированно от существа концептуальной и методической позиции о соревновании, логическим завершением которых и является попытка формализовать итог соревновательных отношений, социально-экономических взаимодействий работников в условиях кооперации труда. Для более объективной оценки экономической эффективности необходимо внести в формулу корректировку с использованием поправочных коэффициентов, тогда формула примет вид:

$$\mathcal{E} = \frac{[(\Delta \Pi_q - \Delta \Pi_{qT}) \times K_3 \times K_4 \times K_5 \times K_6 \times K_7]T}{\Delta Z \times K_1 \times K_2},$$

где: \mathcal{E} — экономическая эффективность производства при конкуренции;
 $\Delta \Pi_q$ — прирост чистой продукции в расчете на одного работающего;
 $\Delta \Pi_{qT}$ — прирост чистой продукции, полученной на предприятии в результате использования новых машин;
 ΔZ — прирост затрат на развитие производства и стимулирование труда из фондов предприятия с целью получения прироста чистой продукции;
 T — темп прироста чистой продукции в расчете на одного работающего;
 K_1 — коэффициент использования единого фонда оплаты труда (ЕФОТ);
 K_2 — коэффициент использования единого фонда развития науки и техники (ЕФРНТ);
 K_3 — коэффициент уровня выполнения договорных обязательств по срокам ввода объектов;
 K_4 — коэффициент уровня выполнения договорных обязательств по количеству вводимых объектов;
 K_5 — коэффициент выполнения объема строительно-монтажных работ собственными силами;
 K_6 — коэффициент напряженности плана;
 K_7 — коэффициент использования мощности строительно-монтажной фирмы.

Разработанная схема расчета имеет свои особенности: например, показатель чистой продукции не включает в себя полный объем материальных затрат, но отражает экономию или перерасход по материальным затратам.

Это осуществляется через показатель себестоимости продукции, определяющий размер прибыли строительной организации, которая является одной из двух составных частей показателя чистой прибыли продукции. Однако прибыль может изменяться не только вследствие колебаний себестоимости строительно-монтажных работ, но и по другим причинам (рост цен и др.), что должно быть учтено в расчетах с помощью поправочных коэффициентов.

Основные исходные данные, необходимые для расчета экономической эффективности соревновательности, приводятся за какой-либо период по годам: среднесписочная численность работающих; чистая продукция; использованные фонды оплаты труда, развития производства, науки и техники.

При расчете экономической эффективности конкуренции, соревнования следует рассчитывать поправочные коэффициенты. Коэффициент использования фонда материального поощрения (K_1) определяется по годам как отношение выплат из фонда оплаты труда (ΦOT_{ϕ}) к начисленному фонду оплаты труда ($\Phi OT_{\text{пл}}$); коэффициент использования фонда развития производства, науки и техники (K_2) — как отношение использованного фонда развития науки и техники (ΦRHT_{ϕ}) к начисленному фонду развития науки и техники ($\Phi RHT_{\text{пл}}$). Нахождение коэффициента уровня выполнения договорных обязательств по срокам ввода объектов (K_3) за исследуемый период производится с учетом договорных нормативов. При этом значение коэффициента меньше либо равно (-1). Рассчитывается K_3 как отношение суммы договорных нормативов сдачи объектов в годах к сумме фактических сроков сдачи. При расчете коэффициента уровня выполнения договорных обязательств по количеству вводимых объектов (K_4) необходимо учитывать количество объектов, сданных в эксплуатацию (N_{ϕ}), относительно количества предусмотренных по договорам к сдаче. Для определения коэффициента объема выполнения строительно-монтажных работ собственными силами (K_5) следует объем строительно-монтажных работ по факту (O_{ϕ}) разделить на объем строительно-монтажных работ по плану ($O_{\text{пл}}$); коэффициент напряженности плана (K_6) находится как отношение объема работ по плану ($O_{\text{пл}}$) и расчетной паспортной мощности строительно-монтажной фирмы (M_p); коэффициент использования мощности организации (K_7) вычисляется отношением объема работ по факту (O_{ϕ}) к ее фактической мощности (M_{ϕ}).

4.9. Управленческий учет и анализ в России: проблемы адаптации и перспективы развития.

Чтобы перейти к проблемам адаптации управленческого учета в России, надо осмыслить место управленческого учета в отечественной теории и практике. Необходимо ответить на вопрос, есть у нас управленческий учет как сложившаяся система либо его нет вообще, или есть только элементы этой системы, и каковы в связи с этим задачи отечественной учетной теории, т. е. какова реальность и тенденции этого явления в нашей стране. Управленческий учет рассматривается с точки зрения его практического применения в нашей экономике.

Поскольку отечественная экономика стала совершать медленное поступательное движение к рынку, об управленческом учете можно говорить как о явлении, имеющим место в рыночной экономике. У отечественных предприятий начала проявляться ярко выраженная самостоятельность, независимость в принятии решений по управлению, ориентация на конечные результаты деятельности. При ссылке на западный опыт забывают о том, что для нас введение управленческого учета связано не только с изучением новых теоретических западных концепций и переносом их на отечественную почву и адаптированием к нашим условиям, что само по себе очень важно, но и, прежде всего, с законодательным закреплением возможности самостоятельной организации внутреннего учета на предприятиях.

Несмотря на то, что западная система управленческого учета представляет собой систему намного более широкую и глубокую, нежели только учет (систему управления конечными показателями деятельности предприятия), организацию и создание управленческого учета следует рассматривать через призму организации в стране учетной системы, прежде всего бухгалтерской, так как именно в этой системе создается основная информация, используемая в управленческом учете — информация о затратах и результатах.

Одной из главных задач бухгалтерского учета является формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и финансовых результатах деятельности предприятия, необходимой для оперативного руководства и управления, а также для ее использования инвесторами, поставщиками, покупателями, налоговыми и финансовыми органами, банками и иными заинтересованными предприятиями и лицами.

В разделе 2 «Основные правила ведения бухгалтерского учета» Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (в ред. Приказа Минфина РФ от 19.12.1995 г. № 130) говорится: «Организация ведет бухгалтерский учет имущества, обязательств и хозяйственных операций способом двойной записи в соответствии с планом счетов Бухгалтерского учета.

При формировании учетной политики предполагается имущественная обособленность и непрерывность деятельности организации, последовательность применения учетной политики, а также временная определенность фактов хозяйственной деятельности.

Учетная политика предприятия должна отвечать требованиям полноты, осмотрительности, приоритета содержания перед формой, непротиворечивости и рациональности».

Содержание этих требований, в свою очередь, раскрывается в Положении «Учетная политика предприятия», утвержденном Приказом Минфина РФ от 27.09.94 г. № 10 (с изм. и доп. от 26.12.1994 г.). Традиционно все эти задачи и вопросы на Западе решаются финансовым учетом. Так как в России существует в настоящее время единая, интегрированная система учета, то такое явление, как учетная политика, неизбежно затрагивает и те элементы современной системы учета, которые на Западе входят в систему управленческого (внутреннего) учета.

Под учетной политикой предприятия понимается выбранная им совокупность способов ведения бухгалтерского учета.

К способам ведения бухгалтерского учета относятся методы группировки и оценки фактов хозяйственной деятельности, погашения стоимости активов, приемы организации документооборота, инвентаризации, способы применения счетов бухгалтерского учета, системы учетных регистров, обработки информации и иные соответствующие способы, методы и приемы. Следует разобраться в том, имеют ли отношение методические аспекты учетной политики, которые выбирают российские предприятия, к тем вопросам, которые решаются на западных предприятиях в системе управленческого учета.

Методические аспекты учетной политики — это те способы бухгалтерского учета, порядок применения которых непосредственно влияет на формирование финансовых результатов предприятия, отражение его имущественно-финансового состояния.

Так как отечественный учет финансовых результатов неразрывно связан с системой учета затрат на производство и калькулированием себестоимости продукции (работ, услуг), что на Западе является объектом управленческого учета, то через механизм учетной политики в силу интегрированного характера отечественного бухгалтерского учета решается часть вопросов, которые за рубежом включены в управленческий учет.

Нет необходимости еще раз доказывать тот факт, что система затрат на предприятии, работающем в условиях рынка, — это сердце всей системы управления предприятием, так как именно здесь собирается информация о фактических издержках, а значит, создаются основы для подсчета фактической прибыли. Методика подсчета производственного результата (прибыли или убытка от реализации продукции, работ, услуг) определяется методикой учета затрат и калькулирования себестоимости. Эти задачи решаются на Западе в системе управленческого учета.

Действующими нормативными документами предусмотрено в учете затрат для отечественных предприятий два варианта.

Первый — калькуляционный вариант. Затраты отчетного периода делятся на прямые (дебет счетов 20, 23) и косвенные (относят в дебет собирательно-распределительных счетов 25 и 26), в конце отчетного периода счета 25, 26 закрывают, относя собранные расходы на счета 20, 23 с одновременным распределением между объектами калькулирования — и калькулируется полная фактическая себестоимость готовой продукции.

Второй вариант — «директ-костинг». Прямые производственные затраты собираются на счетах 20, 23, косвенные производственные затраты — на счете 25. В конце отчетного периода косвенные производственные затраты списываются в дебет счета 20 или 23 для расчета себестоимости видов продукции. Периодические затраты, собираемые на счете 26, не включаются в себестоимость, а списываются в конце отчетного периода на изменение финансового результата. Этот вариант предполагает использование на практике основной идеи системы «директ-костинг» — разделение общих издержек производства и реализации по признаку их взаимосвязи с производством на производственные и периодические (не связанные

ные непосредственно с производством) и калькулирование на этой основе неполной себестоимости по носителям затрат.

Другим важным моментом в введении управленческого учета в нашу систему учета является возможность использования в учете для отражения процессов выпуска готовой продукции, работ, услуг счета 37 «Выпуск продукции (работ, услуг)». С помощью этого счета возможно использование учета продукции по плановой себестоимости (кредит счета 37) и фактической себестоимости (дебет счета 37) с вычислением отклонений фактической себестоимости от плановой, которые потом списываются в дебет счета 46 дополнительной или сторнировочной записью. Использование системы учета с использованием счета 37 на предприятии аналогично использованию системы «стандарт-костинг» на западных предприятиях.

Таким образом, вариантность способов учета как элемент учетной политики, как проявление либерализации учета на современном этапе является предпосылкой, необходимым условием и, возможно, одним из начальных этапов становления управленческого учета в России.

Применение элементов управленческого учета в теории и практике российского учета. План счетов предоставляет потенциальную возможность разделения общей бухгалтерии на внешнюю (финансовую) и внутреннюю (управленческую или производственную). Принятая в 1992 году и ныне действующая учетная методология позволяет предприятиям, впервых, в рамках выбранной на отчетный период учетной политики принимать свой вариант учета в широком смысле, самостоятельно определяя многие его аспекты, а во-вторых, что также не менее важно, обуславливает предметную возможность и необходимость дальнейших научных изысканий в области управленческого учета, контроллинга, создания других систем управления предприятиями на базе опыта Запада, с одной стороны, и богатых отечественных национальных традиций и культур — с другой.

Новая для России учетная методология в 1992 — 1998 гг. представляет принципиальную возможность использования элементов западной системы «директ-костинг», суть которой заключается в разделном учете прямых (переменных, производственных) и периодических (постоянных) затрат и калькулирования неполной себестоимости. У этой системы есть два преимущества: снижение трудоемкости, упрощение учета и дополнительные аналитические возможности посредством иного подхода к калькулированию.

Первая особенность обеспечивает реальные преимущества в организации учета на малых предприятиях.

Вторая особенность, которая, по сути дела, при практической реализации системы «директ-костинг» как бы исключает первую, — это создание самостоятельной системы управленческого учета, необходимой в условиях рынка, на средних и крупных предприятиях, со сложной внутренней структурой, крупносерийным и массовым типом производства, т. е. создание внутренней системы управления себестоимостью, само по себе достаточно дорого и под силу только мощным и с финансовой точки зрения устойчивым предприятиям.

Одной из подсистем управленческого учета является учет по носителям затрат. Раньше самой важной целью при подсчете себестоимости была точность калькуляций. Но при подсчете себестоимости некоторые затраты относятся на изделие косвенно, что искажает фактическую себестоимость, снижает точность калькулирования. Если смотреть с этих позиций, то самой точной является калькуляция по прямым (переменным) расходам, которая получается при калькулировании по системе «директ-костинг». В этом случае в калькуляцию включаются расходы, непосредственно связанные с изготовлением данного изделия. Поэтому критерием точности вычисления себестоимости должна быть не полнота включения затрат в себестоимость, а способ их отнесения на то или иное изделие.

Необходимо подчеркнуть то обстоятельство, что постоянные затраты в основной своей массе не связаны с производством данного конкретного изделия, а являются, как правило, периодическими, связанными с выпуском всего объема продукции предприятия. Поэтому тезис о том, что эти расходы также должны в обязательном порядке включаться в расчет себестоимости изделия, можно подвергнуть критике.

Что касается такой задачи калькулирования, как контроль за уровнем рентабельности, то окупаемость изделия по прямым (переменным) затратам видна лучше, так как она не искажает в результате того же распределения косвенных расходов.

С развитием рыночных отношений постепенно расширяется самостоятельность предприятий, в том числе и в вопросах установления цен на свою продукцию, с учетом складывающихся на рынке спроса и предложения, что является одной из характеристик этих отношений, в результате чего изменяются задачи, стоящие перед бухгалтерским учетом и калькулированием. В этих условиях задача калькулирования — не просто обеспечить фактическую себестоимость изделия, которая в сегодняшних условиях работы предприятия на рынке могла бы обеспечить ему определенную прибыль. Исходя из этого рассчитанного уровня себестоимости нужно организовать производство таким образом, чтобы фактически обеспечить приемлемый уровень себестоимости и возможность постоянного ее снижения. Поэтому в настоящее время центр тяжести в калькуляционной работе постепенно должен переноситься с трудоемких расчетов по распределению косвенных расходов и определению точной фактической себестоимости на прогнозные расчеты себестоимости, составление обоснованных нормативных калькуляций, организацию контроля за их соблюдением в процессе производства. Кроме того, калькуляция себестоимости на уровне прямых (переменных) расходов в условиях рынка связана с установлением нижнего предела цены, т. е. предела, до которого предприятие еще может снизить цену в случае падения спроса на его продукцию или с целью завоевания определенного рынка.

На западных предприятиях для принятия управленческих решений используется разнообразная система информации о себестоимости. Иногда себестоимость продукции за рубежом калькулируется двумя методами: на основе определения всех косвенных затрат и по системе «директ-костинг». Наверно, на данном этапе отечественным предприятиям нет необходи-

мости вести параллельный учет по двум системам. Для предприятий, которые в перспективе будут использовать «директ-костинг», достаточно периодически (в зависимости от целей управления) рассчитывать полную себестоимость внесистемно.

Какую себестоимость калькулировать, как распределять накладные расходы — на все изделия, пропорционально той или иной базе, или только на их часть, или руководствоваться при этом какими-либо иными соображениями, — эти вопросы в принципе должны составлять коммерческую тайну предприятия и решаться самим предприятием. Уже сегодня на некоторых предприятиях из-за роста удельного веса заработной платы возникла искусственная проблема убыточности ряда позиций только потому, что накладные расходы распределяются пропорционально заработной плате.

О каком калькулировании, например, может сейчас идти речь на подавляющем большинстве малых предприятий, где все издержки производства или обращения за отчетный период собираются на дебете счета 20 «Основное производство» или 44 «Издержки обращения». Это явление можно было бы рассматривать как недостаток ведения бухгалтерского учета — сегодняшний «котловый» учет, если только малое предприятие не занимается различными видами деятельности, облагаемыми налогом на прибыль по разным ставкам. Это особенность начального этапа рыночных отношений. Как только заработают реальные рыночные механизмы и возникнет на том или ином рынке реальная конкуренция, руководителям предприятий обязательно понадобится информация о себестоимости и видов продукции, и видов деятельности, появится возможность и необходимость разделения затрат на прямые и косвенные, подсчета рентабельности и других управлеченческих операций. А значит, возникнут (и уже сейчас возникают) на практике вопросы, как калькулировать, что можно делать, а что нельзя, как распределять накладные расходы. Право решения всех этих вопросов необходимо предоставить предприятиям. Может быть, не сразу, а постепенно, поэтапно, но тенденция в этом направлении прослеживается уже сегодня.

Проблемы адаптации управленческого учета в России. При обсуждении этого вопроса могут возникнуть многочисленные споры. О каком управленческом учете можно серьезно говорить, если в стране инфляция, монополизированная экономика, если все меньше и меньше вновь созданных субъектов рынка занимаются производством, а те, кто производил вчера, прекращают производить сегодня, о каком управлении себестоимостью с целью ее снижения можно говорить сегодня, если на сегодняшний день все это управление нередко сводится к рекомендациям по поводу того, как лучше завысить себестоимость, чтобы показать меньшую прибыль, а значит, заплатить меньший налог?

Все это так. Но нельзя соглашаться с тем, что говорить об управленческом учете преждевременно. Проблема заключается в том, чтобы переориентировать отечественную теорию и накопленный опыт на решение новых задач, стоящих перед управлением предприятием в условиях рынка. И нельзя сказать, что у нас нет опыта в этом направлении. Так, по-новому трактует отечественный производственный учет как интегрированную систему учета, контроля и анализа С. А. Стуков.

Другой задачей при формировании концепции отечественного управляемого учета является создание и освоение на практике новых и нетрадиционных систем получения информации о затратах, применение новых подходов к калькулированию себестоимости, подсчету финансовых результатов, а также методов анализа, контроля и принятия на этой основе управляемых решений.

Проблема разработки новых подходов к калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг), подсчету результатов производства, а значит, и проблема управляемого учета и анализа — это проблема не только теории и практики бухгалтерского учета и экономического анализа. Она намного острее, глубже и шире и имеет прямое отношение к налоговому законодательству, а значит, к вопросам его взаимодействия с методологией бухгалтерского учета и управляемого анализа.

Как известно, в инструкции Госналогслужбы Российской Федерации говорится, что предприятиям, осуществляющим реализацию продукции (работ, услуг) по ценам не выше фактической себестоимости, для целей налогообложения принимается рыночная цена на аналогичную продукцию (работы, услуги), сложившаяся на момент реализации, и далее перечисляются очень труднодоказуемые исключения, когда предприятиям не нужно будет все-таки платить налог на прибыль с убытка от реализации. Это положение налогового законодательства сразу делает бессмысленным целый ряд достоинств системы управляемого учета, связанных с гибкой системой ценообразования на конечную продукцию предприятия, основанной на различных подходах к калькулированию.

Кроме того, как будут доказывать предприятия, использующие у себя в учете метод калькулирования неполной себестоимости, разумное, взвешенное и грамотное применение которого могло бы сегодня помочь выжить не одному десятку промышленных предприятий, была у них или нет продажа ниже себестоимости.

В связи с этим возникает вопрос: ниже какой фактической себестоимости — полной или неполной? Ведь показателя прибыли по объектам калькулирования система «директ-костинг» в системном учете не формирует. А можно ли прибыль, например для целей налогообложения, считать расчетно, внесистемно? Но тогда при подсчете прибыли по изделиям обязательно будут продажи ниже полной себестоимости по отдельным позициям ассортимента, так как в этом-то и есть главный смысл гибкого ценообразования — реализация одних позиций ассортимента по меньшим или демпинговым ценам, за счет более высокой цены реализации других позиций ассортимента.

После выхода нормативных документов, в которых говорится, что все факты хозяйственной деятельности должны отражаться в бухгалтерском учете в соответствии с допущением их временной определенности, согласно которым факты хозяйственной деятельности предприятия относятся к тому отчетному периоду (и следовательно, отражаются в бухгалтерском учете), в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами.

В себестоимость продукции (работ, услуг) включаются практически все фактические затраты, связанные с процессами производства и реализации.

Затем для целей налогообложения, обязательно или в зависимости от принятого решения, производится ряд корректировок: себестоимости, выручки, финансовых результатов. Такая тенденция налицо, правда, достаточно много неясных вопросов, неточностей и неоднозначных трактовок вызывает сам процесс корректировки. Эти вопросы должны быть отрегулированы налоговым законодательством.

Необходимо подвести итоги сказанного выше об управленческом учете, проблемах адаптации в России, перспективах развития.

Если понимать под управленческим учетом систему учета, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности в разрезе необходимых для управления объектов, оперативного принятия на этой основе управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия, то можно сделать следующие выводы.

Есть смысл говорить об элементах системы управленческого учета, имеющих место в теории и практике отечественного учета, применении новых элементов системы и ее эффективном функционировании на российских предприятиях.

В теории и практике отечественного учета были и есть учет по видам затрат (в различных группировках), центрам затрат и центрам ответственности, объектам калькулирования; нормативный учет, система внутреннего хозяйственного расчета; система анализа, планирования и контроля, позаказный и пообъектный методы учета и контроля.

Все вышеперечисленное представляет собой элементы управленческого учета. Поэтому говорить об управленческом учете как о чем-то для нас совершенно незнакомом было бы неправильно.

Другое дело — эффективность совокупного функционирования элементов системы как целого в достижении единой цели. Здесь можно сказать, что в условиях рыночных отношений происходит объективная интеграция методов управления в единую систему управленческого учета, что было бы не так эффективно в условиях централизованно управляющейся экономики.

Также новым для нас являются некоторые элементы систем управления, ее учетные, аналитические и управленческие возможности.

Таким образом, одной из предпосылок становления российского управленческого учета является теоретическая предпосылка: изучение, освоение и переосмысление богатого наследия отечественной учетно-аналитической и экономической школы, с одной стороны, и изучение, разумное применение и освоение западных теорий и методов управления — с другой.

В Российской Федерации уже сегодня существуют значительные основы для становления и развития управленческого учета, главным образом, в виде отдельных положений нормативных актов Минфина РФ. Основ-

ным тормозом здесь являются отдельные положения действующего налогового законодательства.

Таким образом, другая основная предпосылка для процесса становления управленческого учета — законодательные акты Российской Федерации, дающие возможность реальной организации управленческого учета в современных условиях.

Следует сосредоточить внимание на пополнении отечественных методов калькулирования новыми, зародившимися в условиях рыночной экономики, дать им законодательное закрепление и решить вопросы взаимодействия и взаимоисуществования с налоговым законодательством. Необходимо извлечь преимущества из сочетания единой организации системы учета на всех предприятиях в главных ее элементах и вариантиности способов учета.

Основными факторами, которые будут в дальнейшем определять тенденции развития управленческого учета в нашей стране, являются дальнейшее углубление рыночных процессов и их законодательное закрепление.

Только законодательное обеспечение предоставляемой предприятиям экономической свободы в рамках принятого налогового законодательства станет фактором, стимулирующим объективно назревающие тенденции совершенствования систем управления предприятиями в условиях рыночной экономики, создание систем отечественного управленческого учета.

Выводы и заключения

В условиях перехода к рыночным отношениям реформируется учетно-аналитическая система российской экономики. Реформирование учетно-аналитической системы должно производиться с учетом мирового опыта в этой области. Финансовый учет играет в этих реформах очень важную роль, и международно признанные принципы финансового учета, по мнению многих специалистов, намного лучше соответствуют вводимому в России рынку, нежели многочисленные правила российского учета, может, и уместные в условиях централизованной административно-командной экономики, но не подходящие к другим условиям. Попытка легализовать принципы бухгалтерского учета в отечественной практике сделана в Законе Российской Федерации о бухгалтерском учете. Именно принципы, а не правила, позволяют:

- организовать информационный мониторинг предпринимательства в гармоничной увязке его с целями деловой активности, с принципами стимулирующего налогообложения, с информационными запросами пользователей;
- актуализировать регулирующие нормы ведения бухгалтерского учета и составления финансового отчета путем внесения конъюнктурных поправок к принципам и их официальной интерпретации (через стандарты бухгалтерского учета);
- соотнести на продуманной основе бухгалтерский (финансовый) учет с налоговым учетом и отчетностью, управлением учетом (калькуляционной бухгалтерией), отчетностью для фондового учета и т. п.;
- интегрировать отечественный бухгалтерский учет в международную систему счетоводства;
- согласовать разрозненные частные положения по учету активов, обязательств, капитала, доходов и затрат, распространяемых на определенную сферу финансовой, инвестиционной и хозяйственной деятельности субъектов российского рынка;
- придать данным, формируемым на счетах бухгалтерского учета, свойства полезной деловой информации;
- создать внутренне непротиворечивую последовательную систему учета, что является объективной основой законопослушного профессионального поведения бухгалтера, аргументированности и доказательности его действий в соответствии с требованиями законов.

Огромное влияние на развитие и адаптацию финансового учета оказывает действующее налоговое законодательство. Когда все предприятия не платят налоги и данные отчетности не отражают реальности, трудно говорить о перспективах развития финансового учета в России, так как их

тогда просто не будет. Чтобы получить реально действующую систему финансового учета, необходимо в первую очередь реформировать налоговую систему, чтобы у предприятий не возникало стимулов показывать в отчетности не соответствующие действительности данные. Это привлечет инвесторов и повысит доверие к российским предприятиям на международных рынках.

Безусловно, адаптация как финансового, так и управленческого учета будет прогрессивным явлением и для бухгалтерского учета, и для экономики в целом. Старая система бухгалтерского учета, которая не имела разделения на виды учета и была единой, накопила богатейший опыт и несла в себе много позитивных моментов, но требует адаптации к новым условиям. Адаптация финансового учета позволит привлечь инвесторов в российскую экономику, перейти к новой системе национального счетоводства, а без управленческого учета предприятие практически не может существовать на рынке с развитой конкуренцией.

При переходе к рынку у нас возникли значительные деформации, которые оказались и на реформах в сфере бухгалтерского учета. Сегодня можно с уверенностью сказать, что на предприятиях существует две бухгалтерии — внешняя и внутренняя. Но это обусловлено не делением учета на финансовый и управленческий. Это вполне логичный ход при нашей несовершенной налоговой системе. Предприятие, выплачивающее все налоги, которые чрезмерно обременительны, попадают в разряд нерентабельных. Поэтому в налоговых отчетностях предприятий показываются убытки, занижение стоимости активов, скрываются обороты, что делает финансовый учет и отчетность деформированными и не отражающими реальность. Этот факт отпугивает западных инвесторов, не имеющих реальных данных о предприятиях и очень часто не желающих вести нечестный бизнес в России, уклоняясь от налогов. Могут возникать недоразумения и непонимание из-за несоответствия форм отчетности в России и за рубежом.

Налогообложение также тормозит развитие и адаптацию западных методов в России. Налог на прибыль практически делает бесполезным использование методов гибкого ценообразования (а следует помнить, что все страны, добившиеся успеха при переходе к рынку, очень часто использовали политику демпинговых цен для захвата рынков в условиях сильной конкуренции), использование системы «директ-костинг», помогающей наиболее точно и быстро посчитать себестоимость видов продукции. Кроме того, при тотальном падении производства управленческий учет теряет свою актуальность, предприятия также считают неоправданно дорогим создание системы управленческого учета.

Можно сказать, что в настоящее время главная функция бухгалтерского учета — это уклонение от налогов, а не отражение фактов хозяйственной жизни. В связи с этим финансовый учет, предусматривающий получение информации, которая также используется вне фирмы (налоговыми органами, в первую очередь), приобрел большую актуальность, чем управленческий учет.

Однако процесс внедрения управленческого учета и анализа является вполне перспективным и необходимым, для него существует очень широ-

кое поле деятельности, которое будет расширяться, так как без него деятельность фирмы в условиях сегодняшней конкуренции практически невозможна, ведь без данных о себестоимости продукции, а значит, и без перспектив и направлений ее снижения, не обойтись. Если посмотреть на тенденции развития рынка на Западе и ориентацию не только на краткосрочные цели получения прибыли, а и на стратегические перспективы (выживание фирмы, экологизация, захват рынков), то в этом свете управленческий учет станет играть доминирующую роль в управлении деятельностью предприятия. Очень важно здесь будет применить все те позитивные моменты, которые используются у нас и где накоплен опыт, а может, и адаптировать всю систему управленческого учета на основе уже использующихся концепций.

Необходимо отметить, что с развитием информационной базы ведение финансового и управленческого учета и анализа на предприятиях существенно облегчается. Управленческий учет и анализ должен стать главной подсистемой общей информационной системы предприятия.

Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебное пособие/ Богдановская Л. А., Виногоров Г. Г., Могун О. Ф. и др.; Под общ. ред. Стражева В. И. — 2-е изд., стереотип. — Мн.: Высш. шк., 1996. — 363 с.
2. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебное пособие, 4-е изд., доп. и перераб. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 416 с.; ил.
3. Бреславцева Н. А. Система балансовых счетов и концепция балансового управления экономическими процессами. Ростов-на-Дону: Издательство Северо-Кавказского научного центра высшей школы, 1997. — 165 с.
4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. Пер. с англ. — М.: ЮНИТИ, аудит, 1994. — 211 с.
5. Ковалев В. В. Сборник задач по финансовому анализу: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 128 с.
6. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 432 с., ил.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1990. — 736 с.
8. Нидлз Б. и др. Принципы бухгалтерского учета. / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл. Пер. с англ. / — М.: Финансы и статистика, 1993. — 496 с., ил.
9. Риполь-Сарагоси Ф. Б. Системный анализ мотивационного механизма бизнеса. — Ростов-на-Дону: Изд-во Ростовского государственного университета, 1995. — 176 с.
10. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Пер. с франц. под ред. Л. П. Белых/. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 375 с.
11. Ткач В. И., Ткач М. В. Управленческий учет: международный опыт. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 144 с., ил.
12. Управленческий учет. Под ред. В. Палия и Р. Вандер Вилла. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 480 с.
13. Фридман П. Контроль затрат и финансовых результатов при анализе качества продукции. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 286 с.: ил.
14. Хорнегрен Ч. Т., Фостер Дж. Бухгалтерский учет: управленческий аспект. Пер. с англ. / под ред. Я. В. Соколова/. — М.: Финансы и статистика, 1995. — 416 с., ил.
15. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа — М.: ИНФРА-М, 1995. — 176 с.
16. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 343 с.
17. Энтони Р., Рис. Дж. Учет: ситуации и примеры. Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1993. — 560 с.: ил.
18. Stigler George I., Becker Gary S. De Gustibus Non Est Disputandum. — «The American Economic Review», March, 1997, № 2.

Оглавление

Введение	3
Глава 1. Основные методы, способы и приемы комплексного экономического анализа	7
1.1. Основные положения комплексного экономического анализа (теория познания, основные принципы диалектики, сочетание с экономической теорией, системность, комплексность).	7
1.2. Экономический анализ: его содержание, предмет, задачи.	13
1.3. Существующие методы, приемы проведения экономического анализа, их классификация и виды	19
1.4. Источники аналитической информации (система экономической информации, источники, система показателей, подготовка и обработка информации).	32
1.5. Мотивационная основа комплексного экономического анализа предприятия, бизнеса.	39
Глава 2. Анализ финансового положения предприятия	47
2.1. Анализ формирования и распределения прибыли (значение задачи, информационная база, соотношение «затраты — выпуск — результаты»)	47
2.2. Особенности аналитического процесса и возможные приемы финансового анализа предприятия на основе финансового учета	51
2.3. Некоторые основы анализа активов и пассивов предприятия	63
2.4. Базовые характеристики анализа платежеспособности предприятия	74
2.5. Аналитическое исследование финансовой устойчивости предприятия и возможности ее прогноза	81
Глава 3. Анализ инвестиционной деятельности предприятия	93
3.1. Инвестиции, их классификация, виды, их взаимосвязь	93
3.2. Понятие инвестиционного проекта и этапы его осуществления (задачи его оценки, методы анализа: статический, динамический, моделирование)	97
3.3. Анализ производственных инвестиций, финансовых проектов (их чувствительности); финансовых инвестиций (сравнение с производственными инвестициями)	104
Глава 4. Основные положения управленческого учета и анализа предприятия	118
4.1. Сравнение основ финансового и управленческого учета и анализа	118

4.2. Анализ уровня производства и реализации продукции (предприятие как комбинация производственных факторов, оценка оптимального объема производства)	133
4.3. Анализ различных аспектов процесса продуцирования предприятия (обязательства по поставкам, структура продукции и стоимостные показатели ее объема, конкурентоспособность)	140
4.4. Анализ производственного потенциала предприятия (структурные элементы, их экономическое содержание, трудовые ресурсы, основные фонды и производственные мощности)	152
4.5. Обеспеченность предприятия материальными ресурсами и эффективность их использования (материально-техническое обеспечение, материоемкость продукции, и ее резервы, функционально-стоимостный анализ)	164
4.6. Система расчетно-аналитических показателей затрат информационная база анализа (себестоимость продукции, затраты по видам и их общая схема, факторы, влияющие на них).	174
4.7. Анализ прямых переменных и постоянных затрат	186
4.8. Анализ эффективности производства на основе центров ответственности предприятия и конкурентоспособности его продукции	193
4.9. Управленческий учет и анализ в России: проблемы адаптации и перспективы развития.	207
Выводы и заключения	216
Список литературы	219

Риполь-Сарагоси Франциско Балтасарович

Основы финансового и управленческого анализа

Редактор
Корректор
Верстка

*B. M. Переладов
M. A. Вторникова
C. И. Непорожняя*

Издательство ПРИОР
Москва, Воронцовский пер. 5/7
Телефон: 964-42-00
Интернет: <http://www.knigotorg.ru>
Издательская лицензия ЛР № 065184

Гигиеническое заключение № 77.99.2.953.П.5615.9.99 от 16.09.99
Издание осуществлено совместно с издательством Приоритет
Подписано в печ. 6.07.2000 . Заказ 854 . Тираж 3000 .
Отпечатано в Подольском филиале ЧПК
142110, Подольск, ул. Кирова, 25.

предприятие

КНИГОТОРГ

официальный дилер
ведущих московских издательств,
выпускающих книги по экономике и праву

имеет эксклюзивное право продажи книг
издательской группы "ПРИОР-СТРИКС"

Предлагает

для оптовых и мелкооптовых покупателей:



более 3000 наименований книг по праву,
бухгалтерскому учету, налогообложению,
для пользователей компьютеров и т. п.



система скидок нарастающим итогом



индивидуальные скидки
крупнооптовым покупателям



возможность оплаты книг по мере реализации



отсрочка платежей



поставка книг на склад покупателя



помимо книг, имеющихся в ассортименте,
заказы могут комплектоваться любыми книгами
московских издательств

Тел.: (095) 964 42 00

E-mail: prior@glasnet.ru

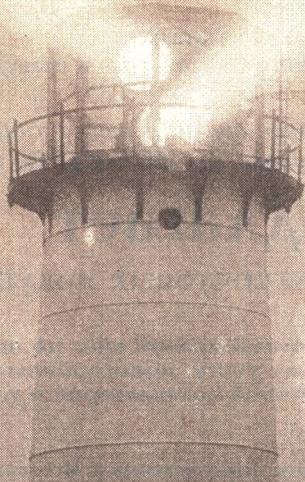
<http://knigotorg.jump.ru>

<http://www.knigotorg.4u.ru>

"Книга-почтой" - ООО "ИИЦ-Экознание"

Тел.\Факс: (095) 963 45 42, (095) 962 09 90

Почтовый адрес: 107061, Москва, а/я 514



правовая система **Референт РТ**

Версии для
Windows 95
Windows NT
Windows 3.Х
DOS

**Полная, оперативная и актуальная
правовая информация на Вашем компьютере**

**База данных – более 35000 документов,
пять информационных модулей:
«Россия», «Регион», «Финансовая газета», «Бланки», «Аудитор»**

**Новинка: программные оболочки в технологии клиент-сервер
для доступа к базам данных Референта через Internet:
Референт Just (Java) и Reviewer (C++).
Посетите наш Web-сервер: www.referent.ru**

**ЗАО «Референт-Сервис»
(095) 268-55-33, 268-78-46, 964-36-28 refserv@ropnet.ru**

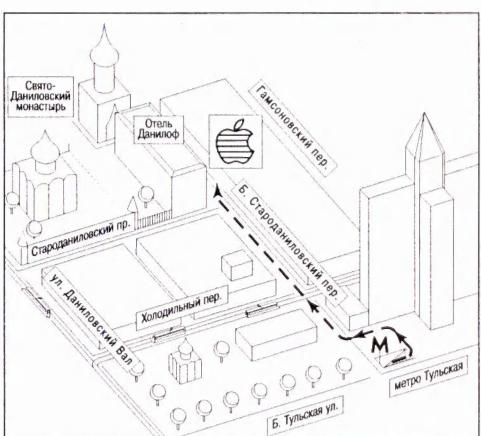
«МАКЦЕНТР. Издательство»

ПРЕДЛАГАЕТ:

**ИЗГОТОВИТЬ ТИРАЖИ
КНИГ, КАТАЛОГОВ, ЖУРНАЛОВ, АЛЬБОМОВ.**

Собственная полиграфическая база и квалифицированный персонал Издательства гарантируют качественное производство Ваших заказов по невысоким и стабильным ценам. Тарифы на изготовление книг, каталогов и альбомов определяются индивидуально в результате расчета Вашего заказа

**ПОДГОТОВИТЬ МАКЕТ
БУКЛЕТОВ, ПРОСПЕКТОВ, КАЛЕНДАРЕЙ,
ПЛАКАТОВ, ЛИСТОВОК
И ПРОВЕСТИ
ВСЮ ДОПЕЧАТНУЮ ПОДГОТОВКУ
(СКАНИРОВАНИЕ, ВЕРСТКА, ФОТОВЫВОД),
А ТАКЖЕ ВЫСОКОКАЧЕСТВЕННУЮ
ПОЛНОЦВЕТНУЮ ПЕЧАТЬ**

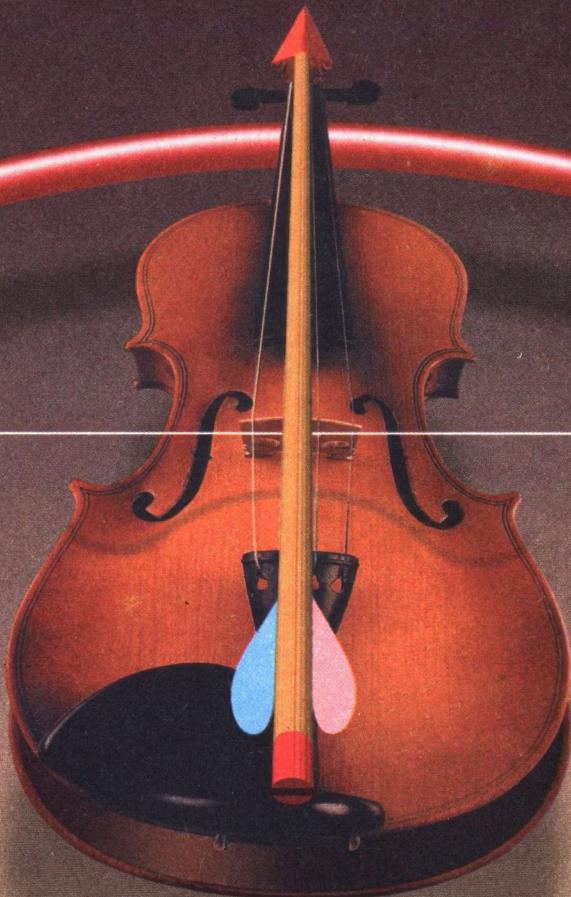


ИЗДАТЕЛЬСТВО

Адрес: 113191, Москва,
Гамсоновский пер., д. 9
Тел.: (095) 955-2644,
955-2537, 955 2910,

230-64-64
(многоканальный)

ЧЕРЕЗ ГАРМОНИЮ СРЕДСТВ К ЦЕЛИ



Все, что Вы хотите **передать, послать и вручить**
Вашему клиенту, используя **полиграфические технологии**,
мы придумаем (идею, логотип, девиз),
разработаем макет (письма, буклета, объекта, упаковки),
напечатаем (любым тиражом в кратчайшие сроки),
и разошлем по адресной базе



Телефоны: 955-2644, 955-2785, 955-2945, 955-2537, 955-2910
Адрес: 113191, Москва, Холодильный пер., д.9

